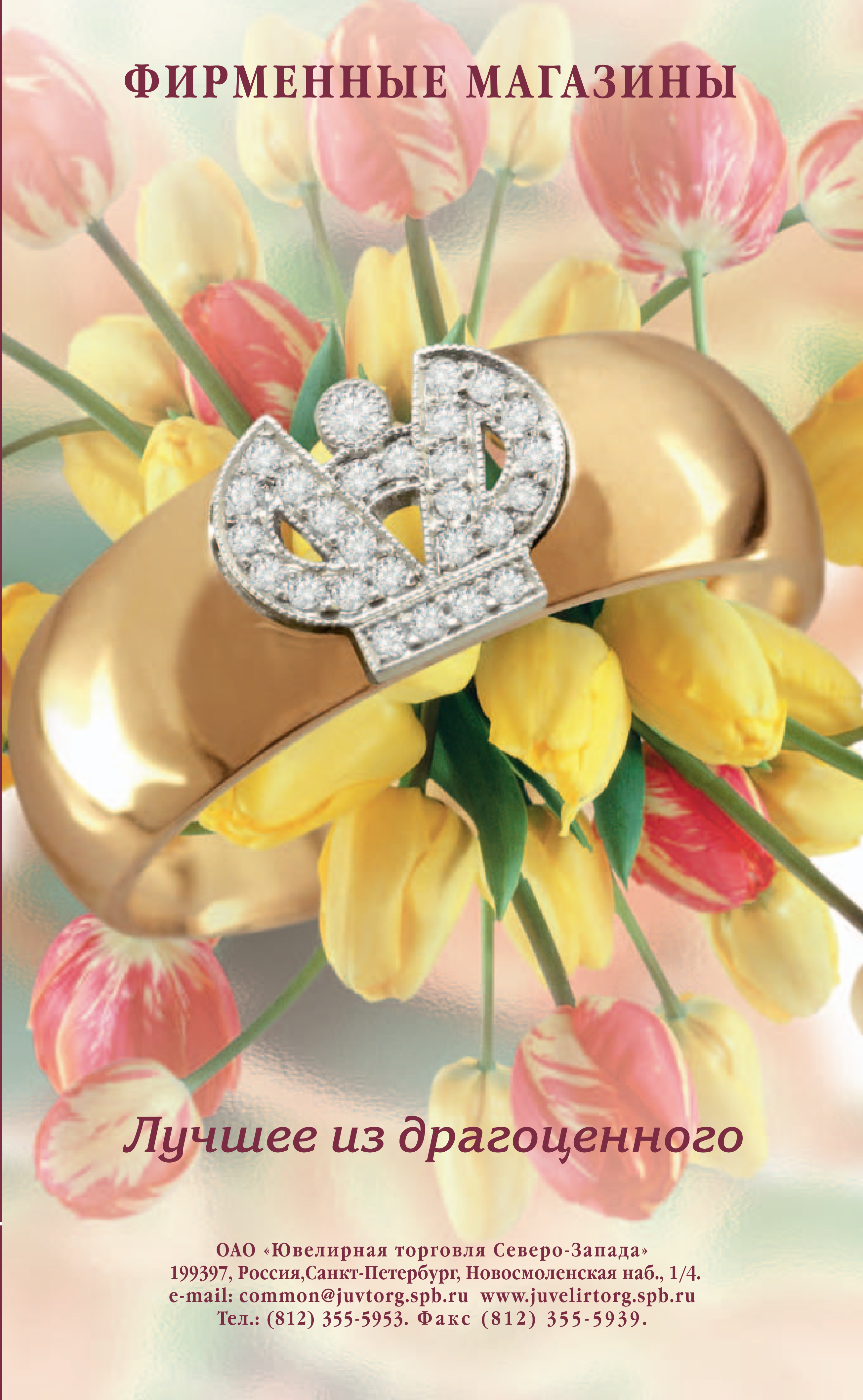
РУССКИЙ ЮВЕЛИР

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ № 1, 2006

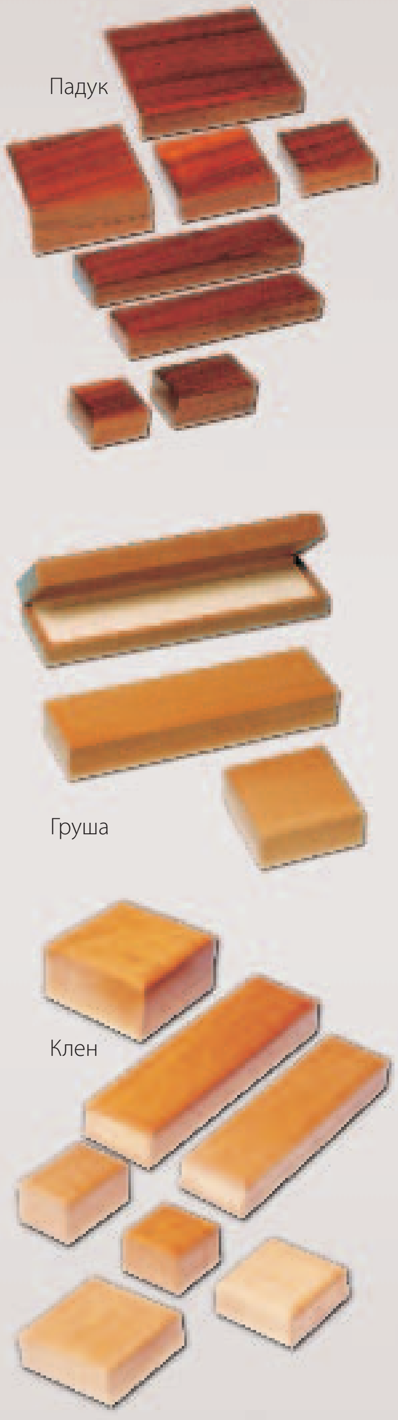
РИФЕСТА®
ювелирные украшения класса премиум
ЕКАТЕРИНБУРГ

ISSN 1810-7311


ЮВЕЛИРТОРГ
основан в 1936 году
ФИРМЕННЫЕ МАГАЗИНЫ
Лучшее из драгоценного
ОАО «Ювелирная торговля Северо-Запада»
199397, Россия,Санкт-Петербург, Новосмоленская наб., 1/4.
e-mail: common@juvtorg.spb.ru www.juvelirtorg.spb.ru
Тел.: (812) 355-5953. Факс (812) 355-5939.

ДЕМОНСТРАЦИОННОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
ВЕК
www.vek-futlar.ru
лицо бизнеса
ЮВЕЛИРНАЯ УПАКОВКА
Россия, 601900, Владимирская обл.,
г.Ковров, ул. Никитина, д.15;
тел.(49232) 2-17-33, 2-18-54
e-mail:vec@kovrov.ru
Москва: тел./факс (495) 956-79-91
С.-Петербург: тел. (812) 921-03-04
www.vek-futlar.ru

Деревянная упаковка



ПАРАДОКС

197046, Санкт-Петербург, М. Посадская ул., 5
т.: (812) 230 3048, ф.: 380 94 90
e-mail: paradox@paradox.spb.ru

109147, Москва, ул. Марксистская, д. 34
Тел./факс: (495) 781-43-43
e-mail: moscow@paradox.spb.ru

www.paradox.spb.ru

обложка

Ювелирный холдинг «Рифеста»
620014, г. Екатеринбург, ул.Челюскинцев, 2/5, офис 111, тел./факс: (343) 377-57-73 многоканальный
e-mail:rifesta@uats.ru, www.rifesta.ru

обложка № 8-9

ООО «Аквамарин»
157940, п. Красное-на-Волге,
Костромская обл., ул. Советская, д.45
тел.: (49432) 2 17 87, 3 15 25
info@akvamarin.ru

материал номера

Роскошные аксессуары от CALGARO... 40

содержание

ПРЕДСТАВЛЯЕМ

Коллекция «Эрмитаж» 6
Центр ювелирного притяжения 8
«Софийская набережная» 10
«Fibo» и «Laurentia» 12
На «Олимпе» успеха 19

ПОЗДРАВЛЯЕМ!

Юбилей 17
Дни рождения 96

МОДА

Emotion France 21
Роскошные аксессуары от Calgaro . .24

СЛОВО ЮВЕЛИРУ

«Кто виноват?» и «Что делать?» 33

ФИНАНСЫ

Расчёты пластиковыми картами 41

ЧАСЫ

Механика или кварц 47

ГЕММОЛОГИЯ

Бриллианты и их имитации 53

ВЫСТАВКИ

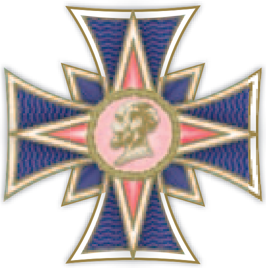
Юбилейная выставка 74
«Гильдия ювелиров — 2005» 76
Северное Сияние 79
ЮвелирЭкспоУкраина 2005 80
Мир камня 82

АРХИВ

Оборотная сторона Луны 85
Собаки 86

ЮВЕЛИРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Лазер — новые возможности 89
Лазерная сварка и гравировка 91



ЖУРНАЛ «РУССКИЙ ЮВЕЛИР», № 1, 2006 год. **ТИРАЖ** 10 000 экз. **УЧРЕДИТЕЛЬ** ООО «Русский Ювелир». **ИЗДАТЕЛЬ** ООО «Русский Ювелир». **СВИДЕТЕЛЬСТВО О РЕГИСТРАЦИИ** средства массовой информации № П 1891. Выдано 31 января 2000 года Северо-Западным региональным управлением Государственного комитета Российской Федерации по печати (г. СПб). **ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР** Владимир Пилюшин. **1-Й ЗАМ. ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА** Светлана Пилюшина. **РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ** Александр Рыбаков, Александр Горыня, Михаил Пиотровский, Татьяна Фаберже, Валерий Крылов. **РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ** Владимир Матвеев, Марина Лопато, Валентин Скурлов, Юрий Баскаков. **ЖУРНАЛИСТ** Ирина Фёдорова. **ДИРЕКТОР ПО РЕКЛАМЕ** Татьяна Самойлова. **РЕКЛАМНЫЙ ОТДЕЛ** Мария Стандецкая, Мария Щеперина. **АРТ-ДИРЕКТОР** Александр Пономарёв. **ДИЗАЙН И ВЕРСТКА:** Александр Пономарёв, Наталья Вишнякова. **КОРРЕКТОР** Людмила Лебедева. **ФОТО** фотостудия «РУССКИЙ ЮВЕЛИР». **АДРЕС РЕДАКЦИИ** 199034, Санкт-Петербург, В.О., 16 линия, д. 7, оф. 6. Тел./факс (812) 328-0551/61, 327-7565. **E-MAIL** info@russianjeweller.ru [общий], design@russianjeweller.ru [для макетов]. **URL** http://www.russianjeweller.ru. **МОСКОВСКОЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО** 121069 г. Москва, ул. Большая Никитская 46/17, оф. 10, тел. (495) 202-96-49 **ПЕЧАТЬ** типография «НП-ПРИНТ». **БУХГАЛТЕРСКАЯ ПОДДЕРЖКА** «Центр учёта и аудита».

Редакция не несёт ответственности за содержание рекламных объявлений. Полное или частичное воспроизведение материалов, опубликованных в журнале, допускается только с письменного разрешения редакции со ссылкой на «Русский Ювелир». Все рекламируемые товары и услуги имеют необходимые сертификаты и лицензии. Рукописи не рецензируются и не возвращаются. Свободная цена. **«РУССКИЙ ЮВЕЛИР» — зарегистрированная торговая марка.**

ЮВЕЛЭНД
Х О Л Д И Н Г

191180, Россия, Санкт-Петербург, наб. реки Фонтанки, 92
(812) 713 2378 764 7392 764 89 56
e-mail: manager@jewelland.ru

ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ ЮВЕЛИРНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ

Представляем

ООО «Ювелирный центр «Кристалл» представляет новую коллекцию «Эрмитаж»

ООО «Ювелирный центр «Кристалл» давно утвердился на ювелирном рынке как производитель качественных изделий с интересным дизайном и хорошими камнями. В том числе такими крупными, какие не мог позволить себе практически никакой другой отечественный производитель. Имея в наличии камни, технологические наработки, слаженную команду дизайнеров, нельзя было не задуматься над вопросом о создании своего неповторимого стиля, нового тренда в ювелирной моде, который бы возродил былую славу русского ювелирного искусства. Так родилась идея обратиться за советом к непререкаемому авторитету в искусстве — Государственному Эрмитажу, в содружестве с его специалистами создать коллекцию со звучным названием, которое во всем мире считается олицетворением богатства, роскоши и отменного вкуса.

Так родилась ювелирная коллекция «Эрмитаж».

В создании коллекции приняли участие 27 художников. В первую очередь это смоленские дизайнеры, работающие в Ювелирном центре «Кристалл», которые руководствовались в своей работе мнением искусствоведов Государственного Эрмитажа. К сотрудничеству была привлечена также известная итальянская студия Ricci Design под руководством Стеффано Риччи, автора многих коллекций для всемирно знаменитых ювелирных домов.

Лейтмотивом коллекции стали традиционные формы старинной русской архитектуры. Форма православного купола, нашедшая своё отражение во многих изделиях коллекции, придаёт им особый колорит и очарование. Дизайнеры не обошли вниманием и тему пасхальных яиц, ставшую неотъемлемой традицией в русском ювелирном искусстве со времен Фаберже. И, наконец, третий элемент коллекции — это геральдическая тематика — некоторые изделия несут в себе стилизованное изображение двуглавого орла.

В изделиях, вошедших в коллекцию, можно увидеть не только традиционную круглую огранку бриллиантов, но и другие формы (принцесса, овал и т. д.) — они использованы для эксклюзивных изделий, сделанных в единственном экземпляре. Что же касается закрепки, то здесь смоленские ювелиры использовали некоторые новаторские приёмы, никем, по меньшей мере в России, до них не использовавшиеся (например, в одном гарнитуре бриллианты закреплены не в традиционных крапанах, а между тремя своеобразными пластинами), да и само литьё выполнено по сложной технологии, которую весьма трудно повторить.

Оригинальная дизайнерская разработка традиционной темы, редкие камни, высочайшее качество работы говорят о том, что коллекция «Эрмитаж» по праву претендует на славу основательницы нового русского стиля в ювелирной моде. Новаторские тенденции в сочетании с вековыми традициями создают неповторимый облик коллекции, к которой уже проявляют интерес ценители не только в России, но и за рубежом. Коллекция постоянно дорабатывается и пополняется, так что каждый ценитель сможет найти что-то, что будет созвучно его душе.

Представляем

Центр Ювелирного притяжения

Вканун нового 2006 года в Петербурге на площади Фаберже прошла презентация обновлённого ювелирного центра «Русские Самоцветы», работающего при заводе «Русские Самоцветы».

Фирменный магазин при прославленном предприятии хорошо знаком петербуржцам, здесь всегда можно было купить качественную продукцию из обширного ассортимента «Русских Самоцветов». Однако позитивные тенденции развития предприятия и превращение фирменного магазина в ювелирный центр обязывало выйти на новый, принципиально иной уровень обслуживания покупателей, вложить в определение «фирменный» новый, современный смысл.

Сегодня на двух просторных этажах обновлённого Центра расположены светлые торговые залы, в которых представлена продукция «Русских Самоцветов» и избранного круга партнёров. Интерьеры залов оформлены в стиле сдержанной элегантности: здесь ничто не должно отвлекать посетителей от главной цели — выбора ювелирных изделий.

Продвигая в первую очередь бренд «Русских Самоцветов», директор Центра Елена Владимировна Кожевникова рискнула предложить покупателям и изделия других известных марок. Украшения от Красцветмета, «Алмаз-Холдинга», «АртМодерна», ЮТВ, «Ринго», изделия Златоустовской оружейной компании и промысла Кубачи органично дополнили и без того яркую палитру, дали потребителям более широкую возможность выбора. Каждый месяц в тор-

1

2

3

4

говых залах появляется 30—40 новых моделей разнообразных ювелирных изделий.

Тесная связь с производством помогает Центру проводить более чем либеральную ценовую политику — его посещают не менее полутора тысяч человек в месяц, и редко кто уходит без покупки. Перед праздниками у прилавков выстраиваются очереди — редкое явление для сегодняшней ювелирной торговли.

Но притягательность Центра не только в демократичных ценах, богатейшем ассортименте и высочайшем качестве продукции — этим избалованную питерскую публику не удивишь. Принадлежность к фирме с огромным производственным потенциалом позволяет Центру предлагать посетителям уникальные услуги, обеспечивать каждому не просто высококлассное обслуживание, а индивидуальный подход.

Мастера-модельеры, работающие в Центре, помогут подогнать изделие под размер, закрепят браслет, починят украшение. При желании здесь можно заказать изделие из представленного ассортимента, но с другими вставками, с изменённым дизайном. Если потеряно одно из парных украшений, то мастера с лёгкостью воссоздадут утрату, изготовят гарнитур, выдержанный в едином стиле. Возможно и создание изделия по авторскому дизайну, с использованием разнообразных современных технологий, которыми в совершенстве владеют мастера «Русских Самоцветов».

Для особых клиентов в Центре открыт VIP-кабинет, в котором представлены высокохудожественные ювелирные украшения, созданные для конкурсов и показов. Несмотря на то что значительная часть конкурсных изделий раскупается «прямо с подиума», ювелирам «Русских Самоцветов» есть что предложить самым требовательным и искушённым покупателям.

В ювелирном центре «Русские Самоцветы», как нигде, широкий выбор оригинальной подарочной продукции — забавные безделушки и предметы интерьера. Для высокопоставленных персон — сувенирные изделия с государственной символикой, солидная камнерезная пластика, серебряная посуда.

К слову сказать, серебряная посуда — предмет заслуженной гордости «Русских Самоцветов»: в Центре можно купить и знаменитую посуду, украшенную эмалью и сканью, и классическое гладкое серебро, на медальоны которого здесь же нанесут специально разработанный персональный вензель покупателя.

Трудно поверить, но на этом развитие ювелирного центра «Русские Самоцветы» не заканчивается — впереди открытие ещё двух залов, расширение спектра услуг, дальнейшее совершенствование ценовой и маркетинговой политики. Центр уже нельзя назвать просто магазином, скорее, это место сосредоточения безграничных возможностей для ювелирного творчества каждого из нас.

1. **Владимир Леонидович Захаров**, генеральный директор ОАО «Русские Самоцветы»
Елена Владимировна Кожевникова, директор ювелирного центра «Русские Самоцветы»
Михаил Васильевич Моцак, помощник полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном федеральном округе
Сергей Владимирович Докучаев, председатель правления АКБ «Ланта Банк»
Сергей Александрович Докучаев, президент ОАО «Русские Самоцветы»

2. **Владимир Леонидович Захаров**, генеральный директор ОАО «Русские Самоцветы»
Елена Владимировна Кожевникова, директор ювелирного центра «Русские Самоцветы»
Михаил Васильевич Моцак, помощник полномочного представителя Президента РФ в Северо-Западном федеральном округе
Сергей Владимирович Докучаев, председатель правления АКБ «Ланта Банк»
Сергей Александрович Докучаев, президент ОАО «Русские Самоцветы»

3. **Сергей Владимирович Докучаев**, председатель правления АКБ «Ланта Банк» и гости вечера

4. **Ирина Смолина**, ведущая вечера (заслуженная артистка РФ, тележурналист)
Елена Владимировна Кожевникова, директор ювелирного центра «Русские Самоцветы»

5. **Ольга Николаевна Константинова**, советник по маркетингу и дизайну ОАО «Русские Самоцветы»
Владислав Константинович Дмитриев, вице-президент АКБ «Ланта Банк»

6. **Галина Петровна Голендухина**, коммерческий директор ОАО «Русские Самоцветы»

7. **Владимир Леонидович Захаров**, генеральный директор ОАО «Русские Самоцветы»

РУССКИЕ САМОЦВЕТЫ

Представляем

Рукотворное искусство мастеров «Софийской набережной» и обретение утраченного

Галина Смородинова

Образок «Взыграние Младенца»
Арт. 550

Образок «Св. Николай Чудотворец»
Арт. 548

Мощевик «Троица»
Арт. 520

Собрание отдела драгоценных металлов Государственного Исторического музея впервые за сто лет пополнилось современными предметами церковного искусства, выполненными ювелирами мастерской по производству мелкой церковной пластики «Софийская набережная» при храме Софии Премудрости Божией в Средних Садовниках в Москве.

Серебряные с позолотой нательные крестики, образки и мощевики органично влились в одну из лучших коллекций церковного искусства ГИМ XIV— начала XX века.

После крещения Руси греческие ювелиры из рук в руки передали русским мастерам традиции и тонкости византийского православного искусства. Создание нательных крестов, маленьких икон-образков, мощевиков и других святынь стало важной частью русского золотого и серебряного дела.

Их изготавливали в мастерских, образованных при монастырях и храмах по всей православной Руси.

Вся более чем тысячелетняя эволюция креста и другая церковная атрибутика отражена в собрании церковного искусства Государственного Исторического музея. Традиция пополнять эту интереснейшую коллекцию прервалась в 1917 г. За семьдесят лет были утрачены многие культурные традиции православной России, которые в последнее время пришлось возрождать почти из пепла. А ведь именно церковное искусство, как очень древнее, с одной стороны, сохраняет свои канонические формы, а с другой стороны, в каждый исторический период приобретает новые черты, отражая внутренний религиозный смысл эпохи.

Молодые художники мастерской «Софийская набережная» при храме Софии Премудрости Божией, сверяясь с экспонатами исторической коллекции музея, восстанавливают порванную когда-то нить веков — создают святые образы Распятия, святой Троицы, Богоматери и наиболее почитаемых святынь, вызывающие доверие и чувство умиротворения. А дело в том, что все, даже самые мельчайшие детали ликов на образах и крестах вырезаются вручную.

Это не прихоть и не приверженность дедовским способам. Это даёт замечательный результат. Никакие самые передовые технологии и новейшее оборудование не могут заменить тепло рук православного мастера. Так рождаются не просто ювелирные украшения

Арт. 516

Арт. 530

Арт. 535

Арт. 549

Арт. 553

Арт. 541

Арт. 551

Арт. 552

Арт. 544

высокого качества, а истинные христианские святыни, несущие особую теплоту религиозного чувства, защищающие от бед и зол.

«Работы молодых художников-ювелиров храма Софии Премудрости Божией основаны на знании предшествующих традиций и школ русского церковного искусства, тонком творческом их осмыслении, — рассказывает о новом приобретении заместитель директора ГИМ М. В. Чистякова, — в них есть особая проникновенность в понимании религиозного значения нательных креста и маленьких икон (образков), они профессиональны, художественны.

Мастера по-новому трактуют древние формы, при этом строго следуя установленным канонам. Мы рады, что после почти векового перерыва Государственный Исторический музей пополнил лучшую коллекцию церковного искусства рукотворными изделиями наших современников — софийских мастеров».

Такова коллекция крестов, образков и медальонов с изображением святых, которая не копирует изделия прошлых веков, а благодаря искусному сочетанию исконных форм и современного дизайна сочетает эстетику ушедшего и нового тысячелетия. Изделия софийских мастеров отличаются разнообразием форм, строгостью орнаментальных мотивов, высоким качеством литья, гравировки, полировки и позолоты.

Сейчас, после возвращения России к православию, производится много церковных предметов. Миниатюрные изделия мастеров «Софийской набережной» отличаются благородной красотой, которая созвучна христианской душе и, несомненно, несут защиту, радость и утешение.

Люди, испытавшие на себе безвременье советских и безумие перестроечных лет, сейчас как будто выздоравливают после болезни, возвращаясь в лоно церкви. И сопутствуют им на этом пути канонически ясные, наполненные сакральностью, по-настоящему рукотворные, очень стильные изделия мастеров с Софийской набережной.

Москва, Софийская набережная, д. 32
тел.: (495) 951-28-22; 953-65-03, факс: (495) 953-64-92
e-mail: info@sofija.ru

«FIBO» и «Laurentia»: стальное братство и воплощение роскоши

В марте 2006 года в петербургском торгово-развлекательном центре «Нептун» пройдёт открытие первого ювелирного бутика, представляющего продукцию итальянских фирм FIBO и Laurentia. Оригинальные изделия FIBO уже знакомы продвинутым российским покупателям — ведь каждая сезонная коллекция становится настоящей сенсацией, ярким акцентом среди традиционного ассортимента ювелирных магазинов.

Коллекция «FIBO» выполнена из стали, смелость дизайнерской манеры и оригинальное использование вставок из золота и драгоценных камней позволяют говорить об этих изделиях как об истинных ювелирных украшениях, чётко выполняющих свою роль, — выгодно подчеркивать стиль и создавать законченный образ.

В творчестве талантливого дизайнера Питера Вонга (Peter Wong) сплелись восточное умение видеть прекрасное в самых обыденных вещах и итальянская экспрессия, ведь художник много лет жил и учился в Италии, оттачивая мастерство у мэтров таких известный фирм, как Boss и Baldinini.

Комбинация стали, золота, каучука, нетривиальные решения в выборе форм и фактур позволили создать коллекцию, с восторгом принятую как знатоками ювелирной моды, так и людьми, для которых носить золотые украшения значит быть банальным и консервативным.

Стальные украшения сегодня на пике популярности, и этому есть немало причин: они недороги, практичны, не вызывают аллергии и не окисляются, к тому же они пока достаточно редки, и эта оригинальность открывает перед каждым широкий простор для создания индивидуального стиля.

Мужская линия «FIBO» привлекает даже тех представителей сильного пола, которые уверены, что настоящему мужчине не пристало носить ювелирные украшения. Откровенная маскулинность, подчёркнутое дистанцирование от любого намёка на гламурность превращают эти изделия в своеобразный гимн истинным мужским ценностям — стальным клинкам, стальным мускулам и стальному характеру. Такой гимн невозможно не услышать!

За рубежом изделия FIBO представляют известные спортсмены: теннисисты Карлос Мойа (Carlos Moya) и Альдо Монтано (Aldo Montano), игроки футбольного клуба «Ювентус» Дидо (Nelson Dida) и Буфон (Gigi Buffon), а в России лицом стальной коллекции стал капитан петербургского «Зенита» Владислав Радимов. И это обстоятельство существенно пополнило и без того немалую армию поклонников стального братства.

И вместе с тем женская линия «FIBO» при сохранении общей стилистики коллекции демонстрирует украшения, потрясающие своей женственностью и элегантностью. Холодный стальной блеск по-особому оттеняет нежность женской кожи и подчёркивает утонченность изящных пропорций.

Официальным дистрибьютором фирмы FIBO в России является корпорация «Дива», известная своим чутьём на остромодные и «кассовые» бренды. Торговые организации, рискнувшие сделать ставку на экстравагантные коллекции, оценили выгоду от сотрудничества с корпорацией «Дива»: гибкая ценовая политика, полезные рекомендации по продвижению товара, необходимое демонстрационное оборудование, фирменная упаковка, полный бесплатный комплект качественных рекламных материалов — удачные условия для старта. Результат закономерен: существенное повышение спроса и появление в магазинах новых целевых групп клиентов, высокая рентабельность продаж. Недаром многие оптовики уже в третий раз заказывают коллекции у «Дивы»: покупателям от Владивостока до Калининграда полюбились стальные идеи от FIBO, и они с нетерпением ждут новых откровений от Питера Вонга.

Впрочем, именитый дизайнер не ограничивается разработкой стальной темы и отдаёт дань заслуженного уважения традиционным ювелирным материалам. Корпорация «Дива» представила на российский рынок ещё одну коллекцию мастера, созданную в содружестве с итальянским дизайнером Ружеро Сандини (Ruggero Sandini) — жизнерадостную «Laurentia».

Если коллекция «FIBO» проникнута духом восточного минимализма, то «Laurentia» — это праздник роскоши во все её проявлениях. Использование пустотелых форм из золота позволило создать объёмные и вместе с тем лёгкие украшения, расцвеченные яркими красками полудрагоценных камней. Мягкие округлые линии, привлекательные сочетания цветов, запоминающийся дизайн делают изделия «Laurentia» незаменимым аксессуаром для вечернего туалета. Очень важно, что различные гарнитуры легко комбинируются, помогая каждый раз создавать новый комплект аксессуаров. Цветовая гамма украшений настолько богата, что не составит труда подобрать идеальное украшение для самого изысканного наряда.

Коллекция «Laurentia-2006», представленная на январской выставке «Vicenza», продолжает разговор о роскоши, на этот раз это демонстрация воплощённой элегантности и символическое отражение стремительного ритма современной жизни. Примечательно, что новая и предыдущая коллекции органично сочетаются между собой, что позволяет обладательницам украшений «Laurentia» из года в год пополнять шкатулки изысканными украшениями для праздничных дней.

Увидеть коллекции «FIBO» и «Laurentia» можно будет в Петербурге на выставке «Junwex», а также в фирменном бутике в торговом центре «Нептун».

Татьяна Буланова
LAURENTIA
GIOIELLI
Санкт-Петербург, Старопетергофский пр. д. 34 оф. 462
Тел.: (812) 252 2508, факс: (812) 786 0800
e-mail: diva@mail.wplus.net
www.laur-jew.spb.ru
ДИВА

СТАМБУЛ
JEWELRY SHOW
22-26 марта 2006
ДОБРО ПОЖАЛОВАТЬ В ЮВЕЛИРНЫЙ МИР
Официальные спонсоры:
ufi
TAJ
Место проведения выставки
CNREXPO
Организатор:
Rotaforte
International Trade Fairs & Media
Nuruosmaniye Cad.77
Orient Center K.7/705-6
Cagaloglu - Istanbul
34120 Turkey
Phone : +90 212 519 07 19
Fax : +90 212 513 3038 / 511 2871
www.rotaforte.com
info@rotaforte.com

Стиль определяет пространство
Торговая мебель для ювелирных изделий
индивидуальные проекты
стандартное оборудование
дизайн магазинов
FREY WILLE
Laden
www.laden.ru
115088, Москва, Шарикоподшипниковская ул., 22, подъезд 2, этаж 6
Тел./факс: (095) 926-51-23 (многоканальный), 363-98-03, 363-98-04
e-mail: laden@laden.ru

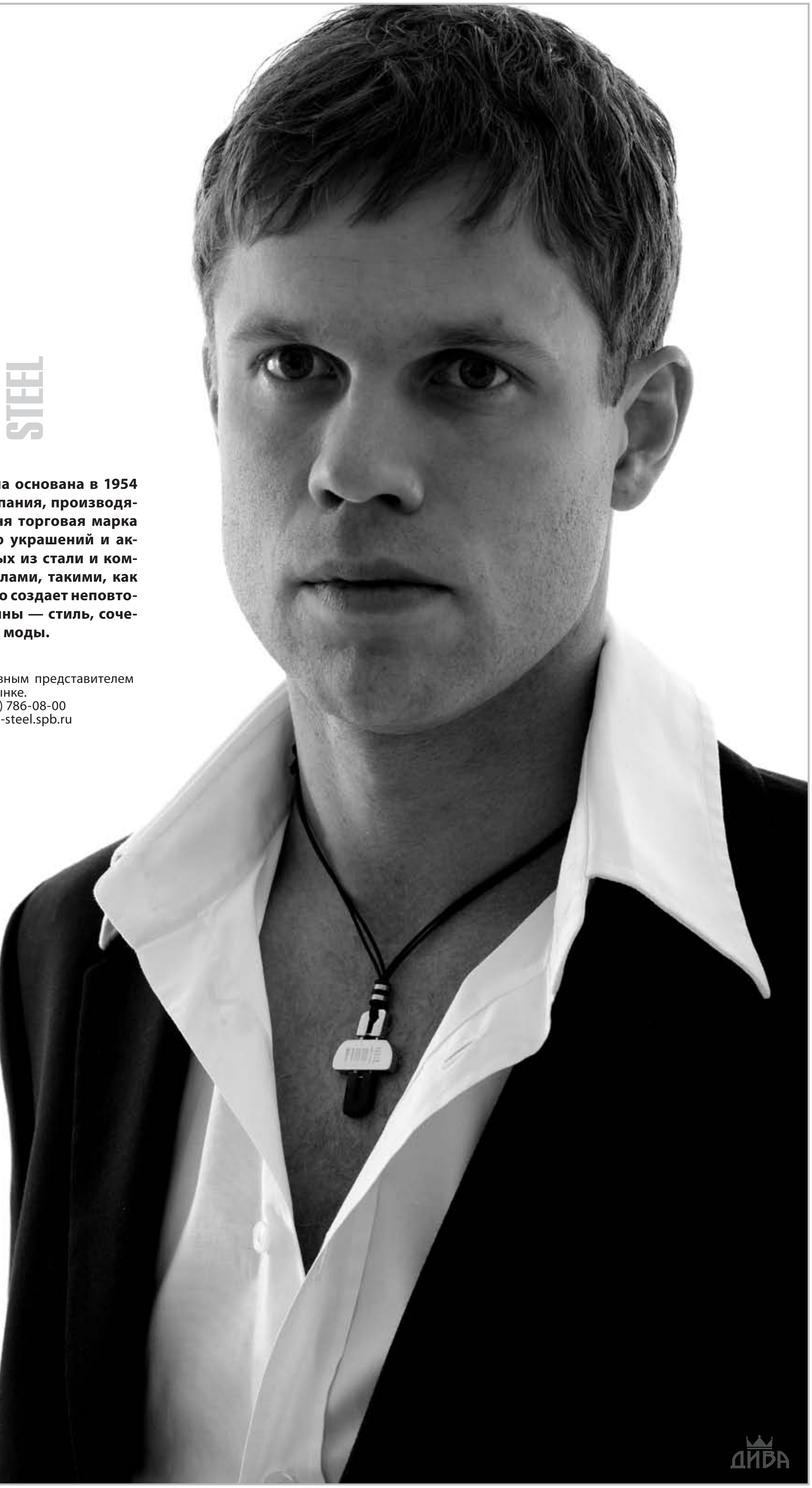
Вячеслав Родимов

FIBO STEEL

NUMERO UNO SI DIVENTA

Итальянская компания FIBO была основана в 1954 году в городе Vincenza, как компания, производящая золотые украшения. Сегодня торговая марка FIBO представляет новую линию украшений и аксессуаров для мужчин, сделанных из стали и комбинируемых с другими материалами, такими, как кожа, золото, каучук и карбон. Это создает неповторимый стиль элегантного мужчины — стиль, сочетающий различные направления моды.

Корпорация «ДИВА» является эксклюзивным представителем
FIBO на российском рынке.
Тел. (812) 252-25-08, факс (812) 786-08-00
diva@mail.wplus.net; www.fibo-steel.spb.ru



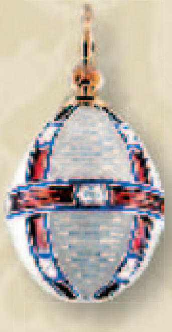
ДИВА

Санкт-Петербург, ул. Боковая, 11
тел.: (812) 234 2534; факс (812) 234 6473
e-mail: classart@mail.wplus.net;
art_classic@mail.ru

Элегантность от Ольги Помельниковой

Фирма «Арт-Классик» по праву занимает славное место наследника петербургского элегантного стиля. Дизайн изделий фирмы ориентирован на современный средний класс, отлично осведомлённый об искушениях эксклюзивных предложений и настроенный на то, чтобы выбирать лучшее из доступного ассортимента. Мастера фирмы, работающие в сложной технике эмали, достигли несравненной глубины и чистоты цветов. После многочисленных экспериментов им удалось восстановить утраченную технику старинных эмалей. Сегодня они вплотную подошли к высшему уровню дореволюционных образцов. В то же время современные технологии позволяют им изготавливать эмали любых цветовых оттенков. А повышенное внимание к соблюдению всех деталей этих технологических процессов даёт возможность добиваться наивысшего качества конечных изделий.

Лучшие традиции петербургской элегантности и изящества, отличное качество и ориентация на эксклюзивные модели при изготовлении каждого украшения, даже если речь идёт о серийном изделии, — всё это является тремя краеугольными камнями, на которых базируется фирменный стиль «Арт-Классик».



Поздравляем

Юбилей

День рождения — самый главный праздник в году для каждого из нас. Ещё более значимым является юбилей — итог каждой пятилетки. А если это первый юбилей, да не одного человека, а целого предприятия, на котором трудятся более 150 человек и у которого более 1500 клиентов, то это не просто праздник, а целое событие, которое длится не один день, а целый год.

Именно таким обещает быть 2006 год для **ООО «ТПП «РегионЮвелир»**.

Праздничные мероприятия начнутся буквально с начала года.

Продолжится реализация проекта «Программы повышения качества обслуживания клиентов», которая объединяет в себе несколько направлений. Прежде всего, это принципиально новый подход к организации и проведению выставок-продаж ювелирных украшений. Он заключается в повышении уровня продаж и общей результативности выставок путём применения научного подхода и тщательной аналитики. Ещё одно направление — введение и реализация бонусной программы, помогающей получить всем нашим клиентам беспрецедентные скидки и уникальные условия работы. Это также работа по деятельности клуба «VIP-клиентов», который объединяет интересы клиентов, достигших максимальных результатов в организации и развитии своего бизнеса.

Кроме того, предстоит проведение праздничных акций, которые, по ожиданиям, приятно порадуют как действующих клиентов предприятия, так и тех, кто только-только заключил договор. Планируется также проведение сезонных распродаж и презентаций новых коллекций.

В год своего пятилетия **ООО «ТПП «РегионЮвелир»** обещал поделиться своими опытными методико-аналитическими разработками. Это ценнейший материал, который представляет собой обобщённый практический опыт, касающийся различных аспектов деятельности ювелирного предприятия. Разработки будут интересны с точки зрения оптимизации процесса ведения бизнеса в равной степени для ювелирных предприятий как розничной, так и оптовой торговли.

Ну и главный сюрприз **«РегионЮвелир»** заготовил для выставки «Ювелир-2006», во время которой состоятся главные праздничные мероприятия. Именно с этой выставки пять лет назад в 2001 году мы узнали о маленьком, образовавшемся несколько месяцев назад производственном предприятии, выставившем свой самый первый ассортимент, уже тогда вызвавший большой интерес со стороны торговых организаций. И именно в Сокольниках **«РегионЮвелир»** планирует в очередной раз порадовать и поразить своих партнёров, будучи уже не по годам большим, надежным и перспективным для дальнейшего роста и развития предприятием.

Пожелаем **ООО «ТПП «РегионЮвелир»** благополучно осуществить всё задуманное, удачи, новых творческих успехов и побольше надежных, благодарных клиентов.

КОСТРОМА
Александрит
... будем сотрудничать, чтобы оставаться успешными ...
Новинки сезона и лучшие модели прошлых лет
будут представлены в г. Санкт-Петербурге
с 1 по 5 февраля 2006 г.
Приглашаем посетить наш стенд
на выставках «Junwex» (пав. 7, стенд № 806)
и «Питер-Ювелир» (стенд № 69)
156002 Россия г. Кострома, ул. Терешковой, д. 10 Тел.: (4942) 31-73-12, 31-76-81,
e-mail: aleksandrit@mail15.com

На «Олимпе» успеха

Ювелирная компания Алексея Помельникова стала лауреатом премии «Российский Национальный Олимп» в номинации «Выдающиеся предприятия среднего и малого бизнеса». Столь высокая награда была вручена владельцу и главному художнику-модельеру фирмы Алексею Леонидовичу Помельникову на XII торжественной церемонии в Государственном Кремлёвском дворце.

Компания, возглавляемая Алексеем Помельниковым, — это коллектив высокопрофессиональных ювелиров, которые прекрасно знают своё дело, безупречно владеют секретами старинного ювелирного мастерства, используя при этом современное оборудование и технологии. Если добавить к этому, что работа коллектива основывается на многолетнем опыте и использовании лучших традиций ювелирного искусства, а также непрекращающихся творческих поисках, то становится понятным, почему такому коллективу под силу создание уникальных и совершенных ювелирных изделий.

Ювелирная компания Алексея Помельникова принимает участие во всех крупнейших и значимых международных и российских ювелирных выставках. Престиж ювелирной компании определяется её наградами. В прошлом году компания заняла I место в номинации «Ювелирные изделия с бриллиантами для мужчин» за мужской гарнитур «Стиль», а мужской комплект «Юбилейный» отмечен премией в номинации «Лучший дизайн украшения с бриллиантами» в конкурсе, проводимом АК «АЛРОСА».

И вот награда: премия «Российский национальный Олимп» — это главная всероссийская общественная награда, призванная не только отражать высшие достижения всей социально-экономической сферы страны, но и возродить славу российских промышленников, учёных, интеллигенции. Лауреатами «Российского национального Олимпа» в разные годы становились Борис Ельцин, Святейший Патриарх Московский и Всея Руси Алексий Второй, Ментимир Шаймиев, Сергей Шойгу, Юрий Лужков, Лео Бокерия, Михаил Калашников, Леонид Рошаль, Жорес Алфёров, Валентина Терешкова, Мстислав Ростропович, Майя Плисецкая, Михаил Ульянов, Александра Пахмутова, Иосиф Кобзон.

Среди учредителей Премии Фонд социального развития «Третье тысячелетие», Российская академия наук, Правительство Российской Федерации, Российский союз промышленников и предпринимателей, Торгово-Промышленная Палата Российской Федерации.

Торжественная церемония, посвящённая премии, состоялась 17—18 ноября в Москве и началась с богослужения в честь лауреатов в Храме Христа Спасителя. В Храме были вручены ордена «За честь и доблесть». А на следующий день торжества продолжились на главной сцене страны — в Государственном Кремлёвском дворце, где под звуки фанфар и аплодисменты шеститысячного зала награды вручали государственные и общественные деятели, политики, учёные, популярные артисты театра и кино, прославленные спортсмены и космонавты, послы десятков государств мира.

Россия, 191040, Санкт-Петербург,
Лиговский пр., д. 87, тел.: (812) 995-14-00
www.pomelnikov.ru, e-mail: info@pomelnikov.ru

Украшения
для
обольщения!
Pt
Дилеры:
Красноярск:
Новосибирск:
Улан-Удэ:
Хабаровск:
Ростовская область,
г. Батайск:
Волгоград:
Официальные
представители:
КРАСЦВЕТМЕТ
Транспортный проезд, 1

Мода

Emotion France

Alain Roure. Гарнитур «Cœur à Coeur», жёлтое и белое 18-каратное золото, бриллианты

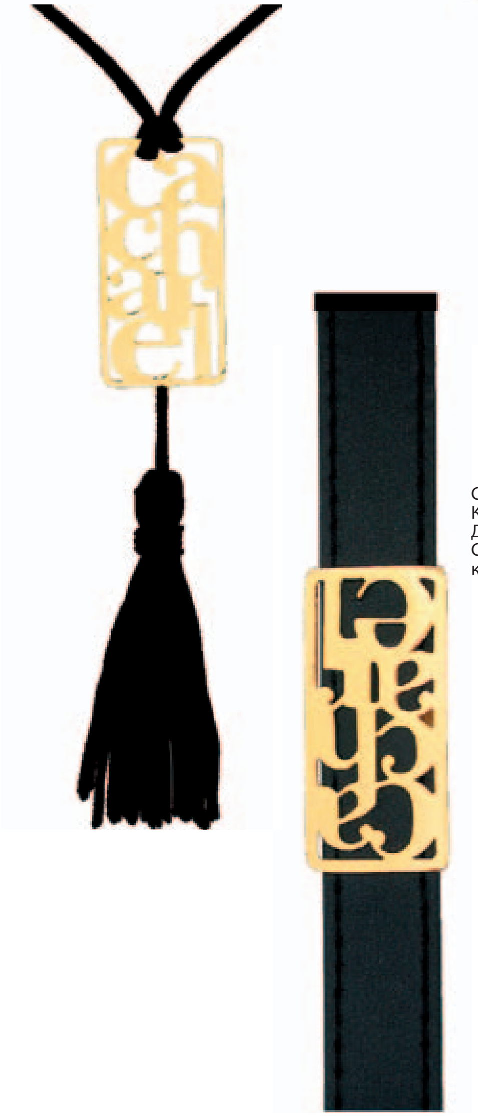
Cacharel «Bulle de Rêve»

Guy Laroche Кольцо «Attachement» представляет легендарный камень — аметист. Согласно греческим мифам аметисты приносят удачу и обладают ещё многими сверхъестественными свойствами, а заодно ограждают своих владельцев от опьянения

Mathon-Paris.
Коллекция «Merveilles de la mer» — посвящение Жюлю Верну Кольцо «Fée des Mers» В глубинах большого (16,9 карата) опала таятся все тайны и сокровища мирового океана — немного фантазии, и в завораживающем мерцании камня можно будет разглядеть пропавшую Атлантиду (серое золото, 171 бриллиант — по 1,53 карата, большой опал и 6 круглых опалов (по 2,98 карата)

Diamanti «Promesse Tendre», золото, бриллианты

André Bénitah. Гарнитур «Papillons»
Кажется, ещё секунда, и эти нежные крылья вздрогнут и бабочки оживут, чтобы отправиться в полёт к лету, к солнцу.
Белое 18-каратное золото со вставками из бриллиантов



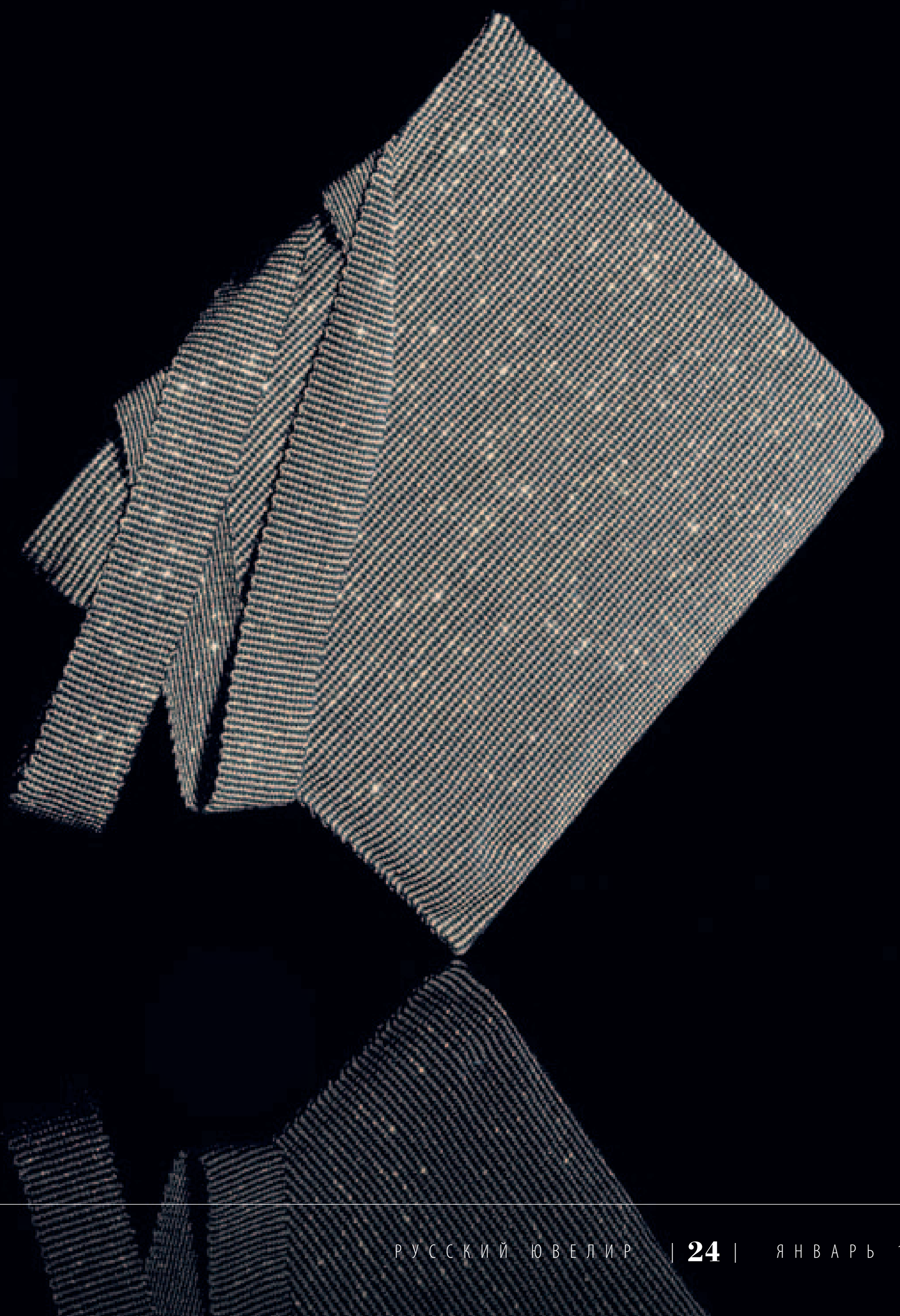
Cacharel
Коллекция «Logo»
Для фанатов бренда — логотип Cacharel закреплён либо на кожаном ремешке, либо на шнуре

Mathon-Paris.
Коллекция «Merveilles de la mer» — посвящение Жюлю Верну Кулон «Hippocampe» Морской конёк из глубин океана наглядно демонстрирует богатство морской фауны и щегольство обитателей глубин: 117 бриллиантов по 2,02 карата; 113 розовых сапфиров; 75 фиолетовых сапфиров; 26 синих сапфиров; 13 опалов; 7 турмалинов Параибы, розовый сапфир и изумруд

André Bénitah
Коллекция «Damier Pastille»
Кольца из белого и жёлтого 18-каратное золота для ценителей современного минималистского стиля

Честь изготовить диадему для награждения победительницы конкурса Miss France 2006, прошедшего 3 декабря 2005 года в Каннах, выпала дизайнеру Жан-Марку Гарэлю. Вдохновленный мифами об отважных амазонках, дизайнер создал диадему, олицетворяющую чистоту и многогранность женской красоты. Кроме диадемы победительница конкурса получила в подарок от фирмы Sensoa гарнитур с бриллиантами и топазами. Общая стоимость подарков составила 48 000 евро, они будут находиться в пользовании мисс Франции в течение всего срока её прекрасного господства!

Роскошные аксессуары от CALGARO



Компания CALGARO заявила о новой эпохе в искусстве создания драгоценных аксессуаров. Вкладом CALGARO стала вместившая все возможные представления о роскоши коллекция очаровательных дамских сумочек.

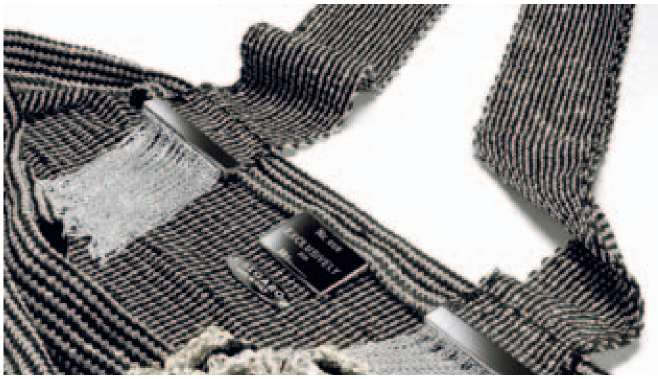
Следуя современным тенденциям моды, дизайнеры использовали лучшее из драгоценного: шикарные меха, кожу особой выделки, яркие камни, благородные металлы. CALGARO дополняет меховую феерию тканями из серебряных и платиновых нитей. Сотканная из платины сумочка стоит более €100 000.

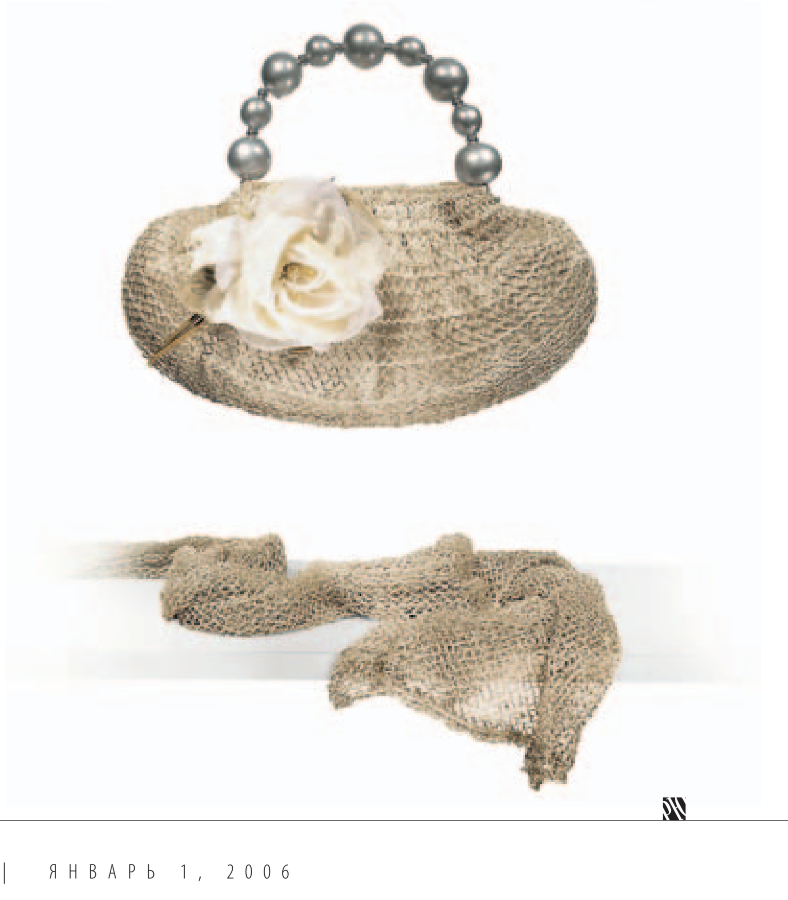
Какие ассоциации могли навеять Белая Арктика, северное сияние и холодное мерцание айсбергов? Правильно: вечная платина, атласное серебро, чёрный и серый мех.

Обладательницы этих уникальных сумочек будут одинаково комфортно чувствовать себя в любой точке нашей планеты. Дизайнеры смело соединяют американский стиль с сицилийским, в новых сумочках угадываются также столь популярные в этом сезоне русские мотивы и изящные штрихи японской классики. А при выборе формы производители обратились к старому доброму ретро. Девичьи круглые сумки с серебряными ручками украшены искусственными рубинами и романтичными цветами. Ну а гипергеометрические силуэты с архитектурными элементами — дань актуальному хай-теку.

Сумки выпущены ограниченным тиражом, что подтверждает индивидуальный внутренний серебряный лейбл фирмы внутри каждой из них.

Каждая сумочка — это ручная работа, авторский дизайн и входной билет в мир стильной роскоши.





Широкий ассортимент ювелирных изделий с бриллиантами

Тел.: [illegible], факс: [illegible]
E-mail: petrozoloto@list.ru, www.petrozoloto.ru

Продавцу на заметку

ЗОЛОТО

Цвет	Проба	Au (золото)	Ag (серебро)	Cu (медь)	Pd (палладий)
Жёлтый	750°	75%	17%	8%	-
Белый	750°	75%	5%	-	20%
Розовый	750°	75%	12,5%	12,5%	-
Желтоватый	585°	58,5%	28%	13,5%	-
Жёлтый	585°	58,5%	18,75%	22,75%	-
Белый	585°	58,5%	25%	-	16,5%
Красный	585°	58,5%	8%	33,5%	-

ПЛАТИНА

Цвет	Проба	Pt (платина)	Cu (медь)
Белый	950°	95%	5%
Белый	900°	90%	10%
Белый	850°	85%	15%

Соответствие метрических и каратных проб

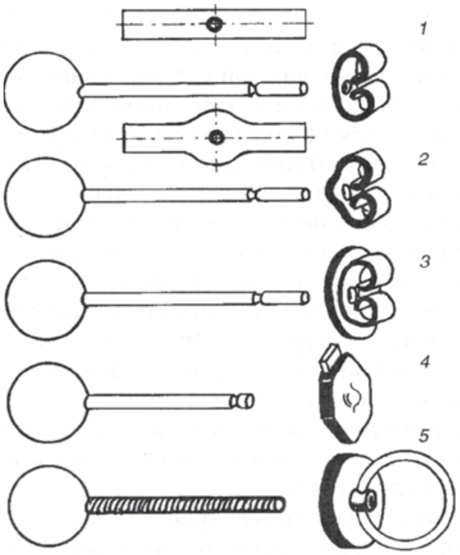
Метрическая	Каратная
999°	24
958°	23
750°	18
585°	14
500°	56
375°	9

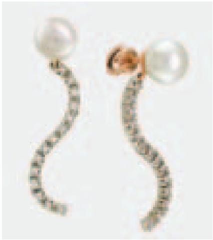
Метрическая проба — количество химического элемента в 1000 весовых единицах лигатурного сплава. Пробы: 999, 958, 750, 585, 500, 375

Каратная проба — количество весовых единиц химически чистого золота в 24 частях сплава. Пробы: 9, 14, 18, 22

– 24 карата = 1 кельнская марка = 233,855 г

– 1 карат = 9,744 г





Пример пуссеты с шайбой (Петрозолото)

Рис. 3. Замки для штифтов:
1 – простая пуссета;
2 – пуссета с расширенной серединой;
3 – пуссета с шайбой;
4 – пуссета с внутренней пружиной;
5 – штифт с резьбой и гайкой

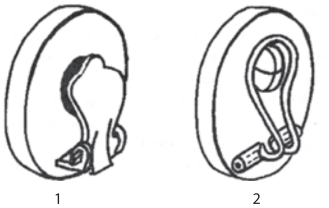


Рис. 4. Механизмы крепления клипсы:
1 – клипса из листа;
2 – клипса из проволоки

СЕРЬГИ

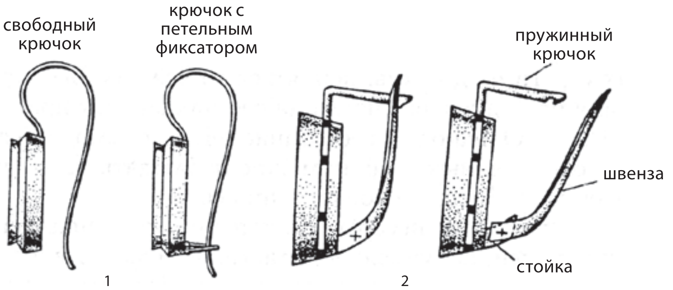


Рис. 1. Элементы конструкции серёг: 1- серьги на крючках; 2-серьги с пружинным замком

Рис. 5. Механизм привинчивания серег:
1 – в готовом смонтированном виде;
2 – сборка деталей

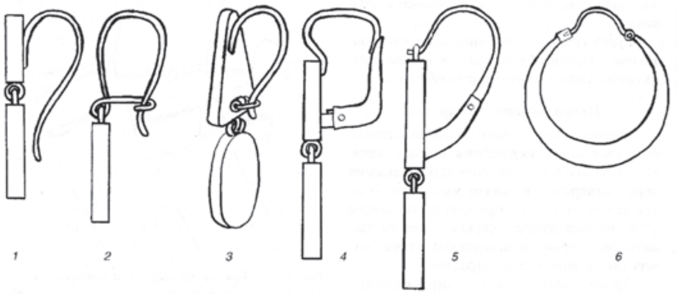
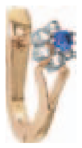


Рис. 2. Механизмы подвески серёг: 1 – простой крючок; 2 – крючок с фиксирующей скобой; 3 – крючок с откидывающейся петлей; 4 – крючок с подпружиненной швензой; 5 – подвижный крючок; 6 – подвеска калача

Пример крючка с фиксирующей скобой (Ювелэнд)



Пример английского замка (Ювелэнд)

Пример пуссеты (Ювелэнд)

КОЛЬЦА

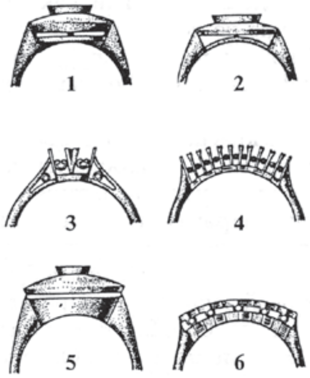
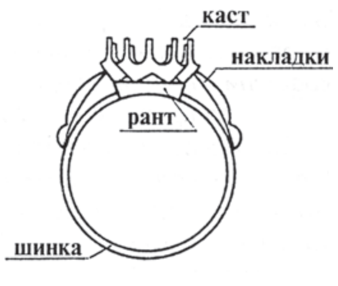


Рис. 6. Разновидности рантов:
1 – плоский ровный; 2 – плоский изогнутый; 3 – низкий ровный под каст;
4 – низкий изогнутый под касты;
5, 6 – высокие под верхушку



Элементы конструкции

ВАЛЬТЕРА
ювелирная компания

117545, Россия, Москва, Варшавское ш., д. 125 Ж, корп. 6. Тел.: (495) 781-80-40, факс: (495) 781-80-44 E-mail: opt@valtera.ru www.valtera.ru

ЗАКРЕПКА ЮВЕЛИРНЫХ КАМНЕЙ

Оправы камней

«Глухая» оправа: камень лежит в основании «глухого», т. е. без доступа света снизу, гнезда и удерживается вертикальными стенками каста, кромки которых прижаты к камню. Как правило, таким образом крепятся непрозрачные камни (рис. 7).

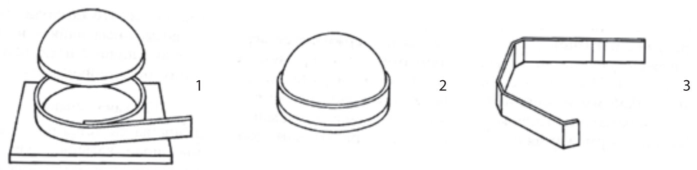


Рис. 7. Изготовление «глухой» оправы с параллельными стенками: 1 – овальный камень с царгой и пластиной-основанием; 2 – готовый овальный каст; 3 – царга для оправы восьмигранного камня

Ободковая (царговая) оправа. Обеспечивает попадание света на камень и снизу, поэтому она лучше всего подходит для закрепления прозрачных камней (рис. 8).

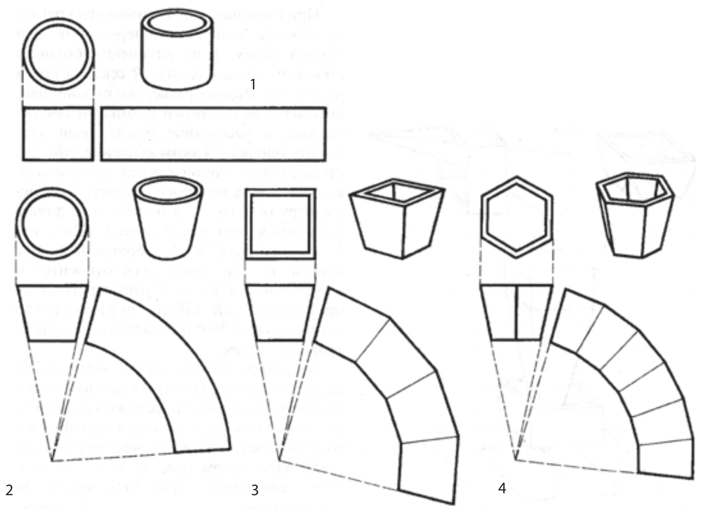


Рис. 8. Развёртки различных форм оправ: 1 – оправа с параллельными стенками; 2 – коническая круглая оправа; 3 – коническая оправа квадратного сечения; 4 – коническая шестиугольная оправа

Камейная оправа. Предназначена прежде всего для обрамления резных драгоценных камней и раковин, но применяется также для вставок с эмалью, монет и камней необычной формы (рис. 9).

Крапановая оправа. Разновидность ободковой оправы. За счёт крепления (рис. 10) камень кажется крупнее, и на него попадает больше света. Недостаток: камень удерживается не так прочно, как в сплошной.

Пример крапановой и рельсовой оправы (Грингор)

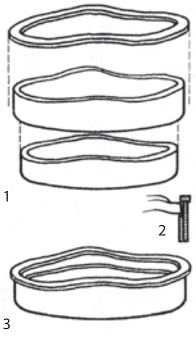


Рис. 9. Камейная оправа: 1 – отдельные части; 2 – сечение стенки оправы со вставленной камеей (в разрезе); 3 – готовая оправа сечения

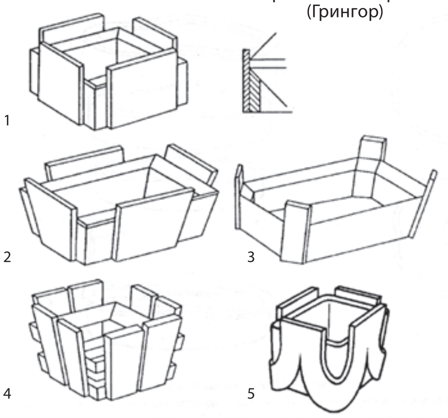


Рис. 10. Варианты крапановой оправы: 1– крапановая оправа с параллельными стенками; 2, 3 – коническая крапановая оправа; 4 – коническая крапановая оправа с раздельной рамкой; 5 – особая форма многогранной крапановой оправы

Оправа «шатон». Разновидность ободковой оправы. Свет попадает на камни со всех сторон (рис. 11). Недостаток: оправа относительно быстро изнашивается.

Рис. 11. Оправа «шатон»:
1 – с выпиленными крапанами;
2 – подготовленная к пайке оправа «шатон» с опорным пояском для каста

Клеевая оправа. Используется для закрепления жемчуга. Здесь используется механическая закрепка и дополнительно клеевая (рис. 12).

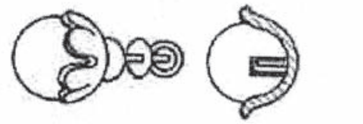


Рис. 12. Клеевая оправа

Пример клеевой оправы (Ювелэнд)

Оправа «каре». Возможен с 4, 12 закрепочными корнерами (рис. 13).

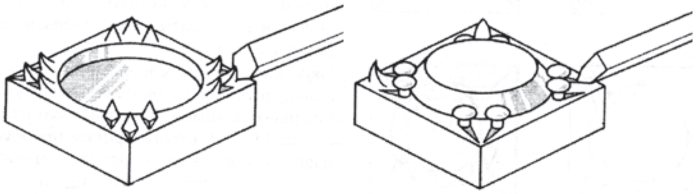


Рис. 13. Оправа «каре» с двенадцатью закрепочными корнерами

Фаденовая оправа с корнерами. Для крепления камней в ряд вплотную друг к другу. Возможен с 2 и 4 корнерами (рис. 14).

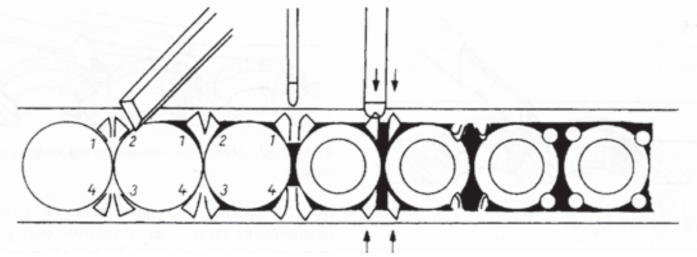


Рис. 14. Фаденовая оправа с четырьмя корнерами

Оправа «паве» (рис. 15).

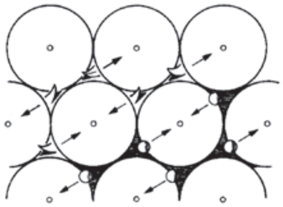


Рис. 15. Оправа «паве» со смещенными рядами

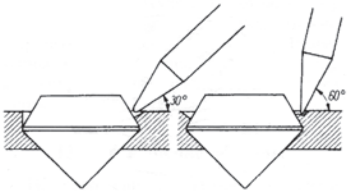


Рис. 16. Притёртая оправа

Притёртая оправа. Посадка камня осуществляется на ровной пластине, и он удерживается за счёт того, что кромка прилегающего металла чуть-чуть притирается к камню. Почти не применяется (рис. 16).

Кармезиновая оправа (рис. 17).

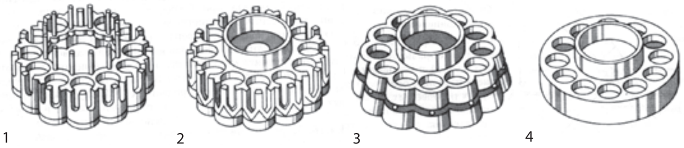


Рис. 17. Варианты кармезиновых оправ: 1 – кармезиновая оправа в классическом исполнении; 2, 3, 4 – современные кармезиновые оправы

ЮВЕЛИРНАЯ МОДА

УРАЛЬСКАЯ
ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ

СОВРЕМЕННЫЕ КОЛЛЕКЦИИ УКРАШЕНИЙ
УНИКАЛЬНЫЙ АССОРТИМЕНТ
СИСТЕМА ПРОДВИЖЕНИЯ КОЛЛЕКЦИЙ

Впервые в России

арсенал амулетов и артефактов сотрудника «Ночного дозора»

НОЧНОЙ ДОЗОР

новая коллекция по известному фильму и книге «Ночной дозор»

специальные коллекции

ЗАЧАРОВАННЫЕ
молодежная коллекция амулетов, оберегов, талисманов

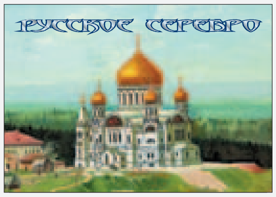
АВАНТЮРНАЯ ГЕОМЕТРИЯ
коллекция, созданная по мотивам украшений западных эстрадных звезд

SILVER GIRL
повседневные украшения для девчонок

БРАТСТВО КОЛЬЦА
легендарное кольцо из известного фильма

СЕРЕБРЯНЫЕ ВИТАМИНЫ
ионизаторы питьевой воды

РУССКОЕ СЕРЕБРО
филигранные украшения ручной работы и серийные изделия



РУССКОЕ СЕРЕБРО
более 150 видов православных крестов

ЗОДИАК
несколько линий зодиакальных символов

а также

Серебряный Мир

более 3000 наименований изделий из серебра

г. Пермь, ул. Большевистская, 49, т./ф. (342) 212-96-74
г. Москва, ул. Яблочкова, 6/1, т./ф. (495) 610-48-20
г. Самара, 1-й Безымянный пер., 7а, т. 8-927-65-995-22

Штифтовая оправа. Камни закреплены впаянными штифтами (рис. 18).

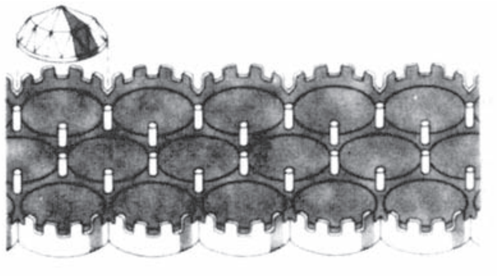
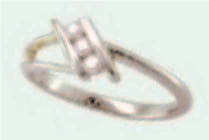


Рис. 18. Штифтовая оправа

Рельсовая оправа
Корнеровая дорожка
Оправа «Инвизибл»

Пример корнеровой оправы с нанесением гризанта (Грингор)

Пример оправы «Инвизибл» (Грингор)



Пример рельсовой оправы (Грингор)

ОГРАНКА

Вид огранки — определённое сочетание форм граней, их количества и взаимного расположения.

1. Самая простая огранка заключается в шлифовке и полировке естественных граней камня. Применяется только для уникальных кристаллов больших размеров, когда нежелательны потери размера и веса.

2. Кабошон – плоская нижняя площадка и сферическая верхняя поверхность. Таким образом гранятся в основном поделочные непрозрачные камни для того, чтобы показать силу цвета камня.

3. Роза – форма огранки, при которой нижняя часть камня плоская, а верхняя покрыта симметричными гранями. Сейчас розой гранятся только самые мелкие камни. Также разновидностью розы являются квадраты и багеты с плоским дном, треугольники и т. д.

4. Бриолет – каплевидная форма камня с нанесёнными треугольными гранями.

5. Круглые формы огранки – простая, алмазная и бриллиантовая.

Простая огранка содержит до 33 граней, алмазная до 41 грани и бриллиантовая до 57 граней. Последние исследования фирмы Signity в области оптического преломления позволили повысить блеск круглых камней бриллиантовой огранки за счёт точного соответствия просчитанных размеров и углов наклона граней. Существуют и варианты круглой бриллиантовой огранки с бóльшим количеством граней, но они применяются весьма редко и только для уникальных крупных камней с высокими оптическими показателями

Американская огранка — стандартная круглая бриллиантовая огранка, отличающаяся от европейской большими размерами площадки.

Швейцарская огранка — круглая огранка бриллианта с 33 гранями (площадка, 16 граней сверху и 16 — снизу).

6. Фантазийная огранка — огранка алмаза, отличная от круглой бриллиантовой. Самые распространенные фантазийные огранки: овал, груша, маркиз, сердце, изумруд, квадрат, багет, принцесса, радиант. Они могут подразделяться на несколько типов каждая. Например, квадрат и багет могут граниться ступенчато либо принцессой, в которой больше граней, овал, маркиз и груша бывают в огранке Star или алмазной, отличающихся друг от друга расположением граней.

Багет — ступенчатая форма огранки, при которой рундист имеет в плане форму прямоугольника.

Груша — распространенная фантазийная клиньевая форма огранки, при которой рундист в плане имеет форму капли.

Изумрудная огранка — вид огранки алмазов, для которого характерны прямоугольные грани на каждой из сторон камня.

Квадрат — форма ступенчатой огранки бриллианта, при которой рундист в плане имеет форму квадрата.

Маркиз — фантазийная клиньевая форма огранки алмаза с двумя носиками, при которой рундист в плане имеет форму лодочки.

Овал — фантазийная клиньевая форма огранки, при которой рундист в плане имеет овальную форму.

Принцесса — фантазийная клиньевая форма огранки, при которой рундист в плане имеет форму прямоугольника.

Радиант — фантазийная клиньевая форма огранки, при которой рундист в плане имеет форму прямоугольника со скошенными краями.

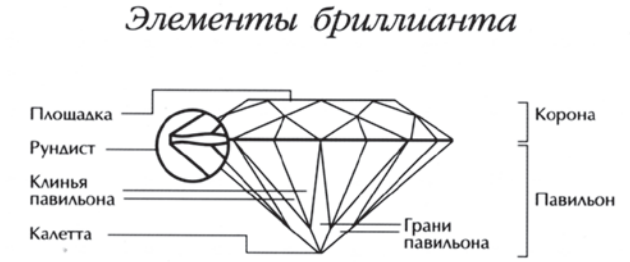
Сердце — фантазийная клиньевая форма огранки бриллианта, при которой рундист имеет в плане форму сердца.

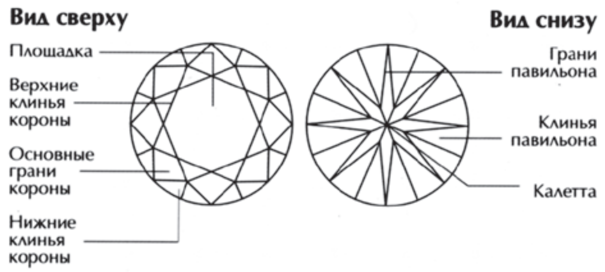
7. Ступенчатая огранка — форма огранки, при которой основные грани имеют форму прямоугольников либо трапеций, а их ребра параллельны площадке и плоскости рундиста.

8. Клиньевая огранка (огранка клиньями) — форма огранки, которая состоит из граней-клиньев, вытянутых в направлении от рундиста к площадке либо к шипу.

9. Смешанная огранка — огранка, сочетающая в себе элементы клиньевой и ступенчатой.

10. Реже используются огранки треугольники, триллионы, шестиугольники, восьмиугольники, трапеции, сердца, бусины, а также многие другие. Количество существующих форм не поддается реальному учету и ограничено только полетом фантазии огранщика.





Благодарим компании «ЮВЕЛЭНД», «ПЕТРОЗОЛОТО», «ГРИНГОР» И «БРИЛЛАНС» за помощь в подготовке материала.

ювелирная компания
АЛМАЗ ХОЛДИНГ
Вместе с нами в мир прекрасного!
Компания "Алмаз-Холдинг" работает на российском рынке с 1993 года и за это время стала одной из ведущих ювелирных компаний России. Изготавливает ювелирные украшения из золота и серебра. Работы выполнены в лучших традициях классического и современного искусства с использованием драгоценных и полудрагоценных камней. Ассортимент изделий ежемесячно пополняется новинками.
Центральный офис:
Телефон: (495) 956 89 98/89, 956 95 70/72/73
Факс: (495) 955 95 71, 956 89 89 (доб. 0141, 0148)
http://www.almaz-holding.com

«Кто виноват?» и «Что делать?»

Проблема конкуренции в ювелирной отрасли России: прямые конкуренты, товарозаменители и конкурентные отрасли.

Андрей Саламатин, генеральный директор Уральской торгово-промышленной компании «Ювелирная Мода»

Феномен конкуренции присущ практически всем аспектам человеческой деятельности с момента зарождения человечества по сегодняшний день: от поединков за самку и борьбы за место у костра в пещере до выдвижения на Нобелевскую премию и противостояния сверхдержав за мировую гегемонию. Однако сама теория конкуренции сформировалась благодаря развитию рыночных отношений и розничной торговли. Это не удивительно, ведь острие проблемы конкуренции находится как раз в сфере розничных продаж, в области соприкосновения конечного продукта с розничным покупателем.

Для российских ювелиров актуальность проблемы конкуренции очевидна: по общему мнению, с ростом цен на драгоценные металлы и при постоянном снижении нормы прибыли ювелирное производство становится всё менее и менее рентабельным. Розничная торговля жалуется на непропорционально низкий рост числа покупок и общего торгового оборота. По мнению ювелиров, во всём виновата конкуренция: «ювелирные магазины, как булочные — на каждом углу», да и «поставщиков появилось так много, что продукцию приходится отдавать за бесценок».

Однако мы всё чаще слышим заявления независимых специалистов и оценки экспертов по товарным рынкам по поводу несформированности ювелирного рынка в России, низкого уровня потребления ювелирной продукции в России по сравнению с мировым уровнем, примитивных методов конкуренции в отрасли. Так есть ли на самом деле конкуренция в ювелирной отрасли?

Попробуем обратиться к цифрам. Торговый оборот ювелирной розничной торговли в России составляет от минимального в $2 млрд (по оценке Гильдии ювелиров) до максимально возможного потребления в $6,5 млрд (по оценке Национальной ассоциации ювелирной торговли). Компания «Адамас», например, даёт оценку примерно в $4 млрд.

По данным Российской Государственной пробирной палаты в 2004 году опробованы и оклеймены 68,5 тонны (27 млн шт.) золотых изделий и 122 тонны (21,4 млн шт.) серебряных изделий. Поэтому становится возможным с допустимой степенью погрешности рассчитать легальный розничный оборот ювелирного рынка в России. А именно: при средней цене в ювелирных магазинах на золото 700 рублей за 1 г и на серебро 70 рублей за 1 г при помощи про-

Обладатель диплома «Надежный партнер 2005»

Русское золото
ювелирный салон

Россия, Санкт-Петербург,
пр. Энгельса, д. 111
т./ф.: (812) 594-1600
RussianGold@pleso.spb.ru
http://www.rugold.ru

Самые выгодные в Санкт-Петербурге условия для поставщиков.

Постоянно действующие выставки-продажи по ценам, рекомендоваными производителями.

8 марта 2006 г. – 5 лет

с 11:00 до 17:00 – праздничная программа
с 16:00 до 17:00 – розыгрыш счастливых чеков

Скидки на бриллианты до 10%

стого калькулятора получаем сумму в 47,95 млрд рублей по золоту и 8,54 млрд рублей по серебру, т. е. совокупно не более 56,5 млрд рублей произведённой и импортированной продукции.

Сравнивая таким образом две примерно известные нам величины:

первую — легальное поступление ювелирных изделий в торговую сеть: 56,5 млрд рублей;

и вторую — оборот розничной ювелирной сети: от $2 млрд до $6,5 млрд,

можно выдвинуть гипотезу, что все произведенные и импортированные изделия продаются. Ещё раз отметим нашу гипотезу: «ВСЕ ИЗДЕЛИЯ ПРОДАЮТСЯ».

Эту гипотезу подтверждает неформальный опрос производителей и продавцов: сроки реализации произведённых (полученных от производителя) изделий колеблются от 2 недель до 6 месяцев. Конечно, есть исключения: изделия лежат на прилавке до 1 года или возвращаются производителю как невостребованные покупателем — от 2 до 8% продукции. Но есть и другая крайность — сверхликвидная продукция, продаваемая в день выкладки на прилавки. Производители также отмечают, что в переплавку попадают только бракованные изделия. Это первое подтверждение гипотезы «ВСЕ ИЗДЕЛИЯ ПРОДАЮТСЯ».

Вторым подтверждением гипотезы является рост числа ювелирных магазинов и, хоть и незначительное, увеличение производителей и поставщиков ювелирной продукции, несмотря на угрожающие темпы роста цен на драгоценные металлы. Как такое может быть? На развитых ювелирных рынках даже небольшие изменения конъюнктуры рынка имеют большое влияние. Так, например, в Италии производство ювелирной продукции сократилось (закрылось до 30% мелких и средних фирм) в связи с изменением потребительского вкуса и повышенной конкуренцией со стороны Турции, а в США значительное падение продаж украшений (и закрытие до 7% ювелирных бутиков) из-за урагана Катрина затронуло не только Атлантическое побережье, но и докатилось до Тихоокеанского.

Но такая ситуация характерна для развитых рынков, а в России, несмотря на резкое подорожание золота и серебра и,

как следствие, снижение прибыли предприятий (рост цен на продукцию отстаёт от роста цен на драгметаллы) не повлекло за собой закрытие компаний-производителей и магазинов. Это вполне объяснимо, если вспомнить выдвинутую гипотезу «ВСЕ ИЗДЕЛИЯ ПРОДАЮТСЯ». Только гарантированный сбыт и почти стопроцентная ликвидность могут удержать компании на рынке и привлечь новых участников рынка в условиях низкой прибыльности.

Но вот какой нюанс: казалось бы, ситуация на рынке должна привлечь крупных игроков со значительными собственными или заёмными длинными деньгами. Но резкого роста числа участников рынка в торговле и, тем более, в производстве не наблюдается. Масштабные выходы на ювелирный рынок или резкое расширение присутствия на рынке можно сосчитать по пальцам одной руки, а удачных и того меньше — рынок растёт крайне медленно.

Пользуясь цифрами Российской Государственной пробирной палаты, можно констатировать ежегодный рост количества выпускаемых изделий и в штуках, и в граммах в 25–30%, но оценка ювелирного рынка в денежных единицах постоянно нивелирует рост отрасли из-за роста цен на драгметаллы (до 20%) и банальной инфляции (15%). Самое трагичное, что рост покупок ювелирных изделий не дотягивает даже до темпов роста доходов российского покупателя. Почему?

Не каждый руководитель ювелирного предприятия задаётся этим вопросом. Ежедневно и ежечасно решая вопрос об увеличении продаж и ставя перед собой различные конкурентные задачи, специалисты-практики зачастую остаются на своём уровне, на «этаже» прямой конкуренции. В ход идёт анализ предложений и атака конкурентов по цене, по предлагаемому ассортименту, по качеству продукции, иногда по дополнительному сервису. Заметьте: анализ и атака прямых конкурентов — соседних ювелирных магазинов или соседних стендов на ювелирной выставке. Но практика показывает: борьба с прямыми конкурентами не даёт желаемого результата. Затраты слишком велики, а количество и сумма покупок и число покупателей в ювелирной отрасли растут крайне медленно. Как в известной истории про лягушку в молоке: барахтаясь изо всех сил и спасая свою жизнь, она заработала только на кусок масла.

Однако зачастую, увидев на телеэкране рекламу сотовых телефонов или косметики, какой-нибудь директор ювелирного магазина нет-нет да и вздохнёт: «Конечно, так рекламой народ задолбили, что мимо моего ювелирного магазинчика он табунами идёт в салон сотовой связи» (вариант: магазин парфюмерии). Вот здесь и возникает иногда мысль, что «где-то», «наверху», «наверное», «кто-то», «неправильно», «распределяет», «наших общих покупателей», «кому-то всё, а мне почти (совсем) ничего». Вся эта фраза выстроена из прямых цитат реальных руководителей и специалистов розничной торговли. Они уже психологически готовы бороться со сложившейся «несправедливостью», а у нас в России для борьбы с несправедливостью актуальны всегда два вопроса: «Кто виноват?» и «Что делать?».

Кто виноват?

На вопрос «Кто виноват?» интуитивно находятся ответы. Все ответы изъяты из прямого употребления в живых разговорах конкретных представителей ювелирной отрасли.

Вот варианты ответов:

- конкуренты;
- сами покупатели — мало покупают;
- сами производители — не то производят;
- сами продавцы — не так продают;
- итало-турко-поляки, а теперь ещё китайцы и другие тайцы;

– это всё правительство виновато...

Как ни смешно, но все эти ответы попадают прямо в десятку, и самое интересное, что любой специалист, мало-мальски ориентирующийся в ситуации на ювелирном рынке, способен интуитивно дать рационально верные ответы на простые, конкретно поставленные вопросы. Это уже большой плюс. Единодушие в отрасли начало складываться не так давно — всего 2–3 года назад, и это шаг вперёд — к построению конкурентоспособной ювелирной отрасли. Теперь подробно об ответах, отчаянно правильных и метко подмеченных.

Общим итогом будет яркий аргумент о том, что главным конкурентом для российской «ювелирки» являются товарозаменители: бытовая, аудио- и видеотехника, парфюмерия и косметика, сотовые телефоны, туристические поездки. Именно косвенная конкуренция и продвижение на российский рынок товарозаменителей (именно так мы теперь и будем именовать весь длинный список вышеприведённых товаров) определяют развитие ювелирной отрасли в России.

Равнодушных к затронутой теме нет. Есть гневные отзывы владельцев ювелирных магазинов из провинциальных городов (от 30 до 150 тыс. населения) об экспансии сети «Эльдорадо», отрывающей покупателя от «свежей партии цепей и браслетов и так своевременно, под праздник, присланной коллекции замечательных колечек и серёжек». Есть недоумение представителей более крупных городов (от 150 до 500 тыс. населения) об ужасающих для «ювелирки» скидках на парфюмерию и косметику, продаваемых влёт вместо «модных в этом сезоне цветных полудрагоценных и даже драгоценных камней». Есть жалобы крупнейших российских городов (от 500 тыс. до 1 млн населения) на засилие рекламы сотовых телефонов, ставших новым символом особого чувства и расположения вместо «должного кольца с бриллиантом, хотя бы маленьким». И, наконец, в мегаполисах: удар по восьмимартовским и предновогодним продажам — новая мода на небольшие каникулы «где-нибудь» вместо хорошего солидного подарка в коллекцию семейных украшений.

Специфика разная — результат один: нашего потенциального и даже верного, постоянного покупателя переманивают, уводят, обольщают, отнимают последнее и даже (о ужас!) отдают всё бесплатно, в кредит. Безобразие, конечно, но, в общем-то, обычная мировая практика (за исключением, пожалуй, бытовой техники — это чисто русская и постсоветская специфика).

Но, во-первых, в развитых странах «ювелирка» борется за умы и кошельки с товарозаменителями на равных: есть и первоклассные специалисты, и рекламные бюджеты, и известные лица кино, шоу-бизнеса и даже политики. А во-вторых, в развитых странах у «ювелирки» есть большое конкурентное преимущество — культурные традиции, которые не позволят явиться на ужин без вечерних (подчеркиваю: вечерних) украшений и женщине, и мужчине. Не допустят традиции оставить дражайшую половину без драгоценного подарка на годовщину свадьбы, на день рождения ребенка, на Пасху и Рождество, на Валентинов день и именины и, конечно, на день рождения; а также что-нибудь очень милое — в знак примирения после ссоры; обязательно: специально заказанное для помолвки и ещё раньше специально приготовленное для предложения руки и сердца... Список можно продолжать до бесконечности.

Вообще, культурные традиции — очень хороший мотив для приобретения украшений, а европейские традиции особенно хороши. Начать хотя бы с «колыбели европейской цивилизации» — Древней Греции. Талантливый человек в Древней Греции — это обладатель таланта, т. е. денежного состояния в размере 30 килограммов (плюс-минус 1 кг) чистого серебра. Такой человек наделялся способностями (талантом) участвовать в решении государственных вопросов, в управлении полисом и распределении бюджета. Вывод простой — богатство в почёте, богатство — это талант. Примитивно, однобоко, но очень чётко характеризует современную западную мораль. Отсюда и стремление к подобающим статусу украшениям, демонстрирующим богатство, состояние.

Ещё одна характерная черта — индивидуализм, отражение протестантской этики. Успех и индивидуальность члена социума в протестантском обществе — прямое отражение богоугодности его поступков и богопослушности его жизни. А что ещё (кроме дома и автомобиля) может ярко подчеркнуть успех и индивидуальность человека — только украшения и аксессуары, например золотые часы.

Вообще, феномен европейской город-

ской культуры даёт исследователю массу положительных для «ювелирки» примеров. И становится понятно, почему в Европе, ну и, конечно, в Америке, ювелирная отрасль не испытывает такого гнёта со стороны товарозаменителей. Но кроме массы семейных, светских и религиозных праздников, специальных поводов и особых причин для драгоценных подарков хочется отметить особую культурную традицию — дарить, сохранять и передавать по наследству фамильные украшения. Эта традиция одна из самых почитаемых и древних. Она уходит корнями во времена Римской империи — как раз в это самое время, когда на территории современной России существовала совсем противоположная традиция: все украшения (равно как и многое другое имущество) человека после его смерти складывалось на погребальный костёр, а затем и в курган. Сравнили? С одной стороны — сохранить и приумножить, а с другой стороны — сжечь и закопать. Как Вам такая чудовищная разница потенциалов двух социокультурных парадигм? Пойдём дальше.

Исторический подход даёт нам красочные иллюстрации на вопросы: «Откуда есть пошла земля Русская?» и «Куда она есть пошла?» именно в ювелирном контексте.

Расцвет ювелирного ремесла (представляете, сколько нужно было делать украшений, если они «умирали» вместе с владельцем) в Скифской Руси, а затем и в Киевской Руси был жестоко подавлен с приходом христианства, так как все без исключения ювелирные украшения были отражением и ярким примером языческих верований, животного и растительного тотемизма, космогонии стихий и сил природы. Христианство на Руси дало для ювелирного ремесла единственно возможный на тот момент путь развития — изготовление предметов религиозного культа. Можно, конечно, вспомнить Шапку Мономаха и другие княжеские и царские украшения и регалии, но всё это носило фрагментарный характер.

Русское ювелирное искусство, а с ним и ювелирные традиции получили развитие с зарождением русского боярства и купечества. Мода высшего сословия немыслимо пышно, обильно и безвкусно украшаться дошла до наших дней в основном в записках немногих иностранцев, побывавших в России. Эта традиция, несмотря на узость распространения (крепостные крестьяне, как правило, не имели ювелирных украшений), видимо, не только дошла, но и дожила до наших дней. И сейчас, хорошо, что не часто, встречаются пышно, обильно и безвкусно украшенные матроны (или Матрёны).

Ювелирным традициям в России не суждено было развиваться эволюционным путём, как это было во всём мире. Культурная революция — реформы Петра I — смела с исторической карты почти всё, что имело отношение к ювелирным традициям: и царский, и боярский, и купеческий быт, костюм, моду, а зачастую и накопленные фамильные состояния, злато-серебро, которые были потрачены на оснащение армии, создание мануфактур, содержание многочисленных иностранцев. Однако реформы Петра принесли на российскую землю частицу европейской культуры. С этого момента Россия встала-таки на «правильный», цивилизованный путь развития ювелирных традиций. Именно с этим периодом связано становление и развитие первых ювелирных производств в России и даже основание пробирного надзора. Можно было бы долго рассуждать о возможном развитии ювелирного дела в России, о великолепных образцах ювелирного искусства, о всемирно известных именах и украшениях, которые дала нам эпоха от Петра I до Николая II, если бы всё это было важно для современной социокультурной и экономической ситуации.

Повторю, ювелирным традициям в России не суждено было развиваться эволюционным путём. Октябрьская революция отменила (и отняла) всё, что русская «ювелирка» имела до неё. Ювелирные традиции (если их можно было так теперь называть) начали заново складываться в советский период. Именно этот период стал определяющим для современной российской ювелирной отрасли. Периоды экспроприации и инфляции, карточек и талонов, голода и репрессий, войны и разрухи, дефицита и уголовных дел о нетрудовых доходах, блата и блатняка не могли позитивно повлиять ни на создание производственной базы, ни на культуру торговли, ни на развитие покупательского вкуса и потребительских предпочтений в ювелирной отрасли.

Нет, конечно, в советскую эпоху было очень много хорошего, замечательного, достойного, но по отношению к ювелирной отрасли и ювелирным традициям всё очень плохо. В нормальном понимании этих вещей ни ювелирной отрасли, ни ювелирных традиций просто не было. Были, конечно, в Советском Союзе производственные мощ-

ности, производимая продукция и система распределения ювелирных изделий (и даже точно посчитанный уровень потребления), но в современном, рыночном смысле назвать это отраслью никак нельзя. То, что есть сейчас в ювелирной отрасли России, построено (с учётом производственных мощностей советских времен) и создано наспех за полтора десятилетия.

В России нет сильного, конкурентного (в мировом масштабе) производства, с мощным оборудованием, минимизирующим «человеческий фактор» в ювелирной технологии; с гибким менеджментом, умеющим быстро реагировать на изменение покупательских предпочтений; с мощной индустрией влияния на стереотипы «модного» сознания. Простой пример: флагман российской ювелирной продукции принимает заказы от ювелирных магазинов на продукцию и «выполняет» их за 45 дней (этим, кстати, и пользуются итало-турко-поляки, выполняющие подобные заказы за 15–20 дней и значительно дешевле). А за 45 дней конъюнктура рынка изменилась, и магазину нужен другой ассортимент. Хорошо, если заказаны были изделия, не имеющие колебаний в спросе. Да и укомплектованность заказа — на 70–80% в соответствии с заказом, а остальное на усмотрение поставщика, тем, что есть на складе, ну хотя бы зажимами для галстука в виде крейсера «Аврора». Обидно?! Но ведь это реальная история, пусть даже 5-летней давности, и она достойна ювелирной хрестоматии (если такая будет создана).

В России нет развитой торговой сети, укомплектованной квалифицированными кадрами, оборотными средствами и современными технологиями. Где взять хорошего продавца? Где взять деньги, чтобы заплатить долг поставщику? Как привлечь в магазин покупателя? Как сосчитать товарную массу, провести инвентаризацию, не закрывая магазин ни на один день, оперативно заказать поставщику именно те изделия, что продались, и какие изделия не надо пока закупать? Только ювелирная, а не какая иная торговля в России сталкивается сегодня с таким объёмом нерешённых вопросов и не получает на них ответы. Если кому-то приходилось сравнивать оснащенность ювелирных и любых других магазинов, то бросается в глаза некая «законсервированность» ювелирки — не используются достижения цивилизации и технического прогресса, облегчающие работу в розничной торговле. Возможно, нет самого понимания, что «какое-то» развитие возможно.

Вот ещё один пример из жизни: небольшой городок с населением 40–50 тыс. человек, центральная улица, через дорогу друг от друга два ювелирных магазина. Один из них более успешен — ассортимент получше, выкладка поприятней, цены средние. За прилавком стоят владельцы бизнеса — муж и жена («А зачем нам лишние расходы на зарплату?»). Рядом отделён угол «Ремонт и изготовление по заказам населения» — муж по совместительству ещё и ювелир, потому что жена по совместительству бухгалтер. В пятницу приходится ехать в пробирную инспекцию — сдавать изделия на клеймение, поэтому магазин не работает с утра и до 15, 16 или 17 часов. Покупатели уже давно всё знают. Закупки осуществляются строго по принципу: «Сможем ли мы потом это изделие отремонтировать». Только вот незадача: принято решение о расширении бизнеса, открытии второй торговой точки, и владельцы никак не могут определиться — сами справятся или придётся всё-таки принимать на работу одного наёмного работника. Занавес.

И, наконец, в России нет «воспитанного» массового потребителя (не единичного — по одному мы все очень высококультурные люди) с развитым вкусом и высокой покупательской способностью, покупающего дизайн, а не вес, красоту, а не средство накопления. Причины этому и социокультурные, живо описанные на примере ювелирных традиций, и экономические — не только сравнительно низкий уровень доходов, но и не прекратившийся пока период накопления населением благ цивилизации, недоступных в советский период, и политические — частичное недоверие граждан к «ювелирке», постоянно подпитываемое государством и недобросовестными СМИ, и психологические — трудно в наше время (да и в нашем-то суровом климате) начать любить и уважать себя и окружающих, дарить улыбки и ценить красоту.

Ответ на вопрос о том, почему у российской «ювелирки» нет иммунитета к товарозаменителям, может иметь и неожиданно медицинскую трактовку. «Организм изначально слабый, прививки не ставили, стационарное обследование не проходили, лечение не назначали, врач сказал в морг — значит, в морг». Если в морг не очень хочется, то надо что-то делать!

РИФЕСТА®

Серьги. Арт. 141371, золото 585°,
44 бриллианта (0,815 карата)

Кольцо. Арт. 221374, золото 585°,
140 бриллиантов (0,74 карата)

Кольцо. Арт. 221522, золото 585°, бриллиант
(0,31 карата), 35 бриллиантов (0,23 карата)

Серьги. Арт. 141367, золото 585°, 52 бриллианта
(0,63 карата), 2 цветных сапфира огранки «бриолет»

Кольцо. Арт. 221502, золото 585°, 35 бриллиантов
(0,37 карата), 2 цветных сапфира огранки «бриолет»

Серьги. Арт. 141502, золото 585°, 64 бриллиантов
(0,31 карата), цветные сапфиры огранки «бриолет»

Кольцо. Арт. 221378, золото 585°,
морской жемчуг, цветные сапфиры

Серьги. Арт. 141389, золото 585°,
морской жемчуг, цветные сапфиры

Кольцо. Арт. 221389, золото 585°,
морской жемчуг, цветные сапфиры

Кольцо. Арт. 221397, золото 585°,
кожа морского ската, бриллиант (0,27 карата)

Кольцо. Арт. 221499, золото 585°,
кожа морского ската, бриллиант (0,33 карата)

Кольцо. Арт. 221523, золото 585°,
кожа морского ската, 17 бриллиантов (0,26 карата)

Ювелирный холдинг «Рифеста»
620014, г. Екатеринбург, ул.Челюскинцев, 2/5, офис 111, тел./факс: (343) 377-57-73 многоканальный
e-mail:rifesta@uats.ru, www.rifesta.ru

БАСК-КРИН
ювелирный дом
Настоящие ценности - это то, что мы ищем всю жизнь.
...это может быть день, когда нам все удается...
...это может быть улыбка ребенка...
...это может быть истинная любовь...
...это может быть то, в чем есть настоящий талант и настоящее мастерство...
Мы творим настоящие ценности.
ООО "Ювелирный дом БАСК-КРИН"
Россия,195030, Санкт-Петербург,
ул. Химиков, д.26 к.1
Телефон: (812) 335 0164.
Тел./факс: (812) 335 0166.
e-mail: baskkrin@hotmail.com
www.bask-krin.ru

Финансы

Расчёты пластиковыми картами

Первыми на рынке российских пластиковых карт в конце 1980-х гг. появились международные платёжные системы Visa International и MasterCard International. Сегодня этим мировым лидерам удалось достичь весьма серьёзных результатов. Так, за первую половину 2005 г. оборот денежных средств по кредитно-расчётным карточкам Visa превысил $33 млрд, а средний ежегодный оборот превышает $3 трлн. Отечественный рынок интересен для подобных компаний прежде всего своим потенциалом. Доля «пластиковых» расчётов постоянно увеличивается во всём мире, но только в России этот процесс идёт стремительными темпами. По мнению специалистов, ожидается, что оборот Visa в России в течение 2006 г. вырастет почти в 2 раза, а MasterCard увеличит свой более чем 2-миллиардный показатель (оборот за первую половину 2005 г.) на 300%.

Кроме того, идея сокращения наличных расчётов находит полную поддержку государственных органов (в частности, Росминфинмониторинга) и Банковского сообщества России, ведущего работу по подготовке законопроекта, согласно которому крупные торговые предприятия вскоре могут обязать принимать к оплате пластиковые карты.

Нельзя не заметить, что расчёты по пластиковым картам в наши дни стали явлением весьма распространённым. Если ещё совсем недавно более 90% клиентов, чьи деньги были начислены работодателем на пластиковую карту, снимали их сразу и в полном объёме, то сегодня до 40% средств по зарплатным проектам остаётся на счетах. В прошлом году пластиковые расчёты получили ещё один дополнительный стимул благодаря активному распространению системы потребительского кредитования, которое в большинстве случаев оформляется по безналу. Многие ювелирные торговые организации заключают также договора с банками на эквайринг, то есть осуществление реализации товаров с использованием пластиковых карт. Эта деятельность регулируется вступившим в силу 10 апреля 2005 г. Положением Центрального банка РФ от 24.12.04 № 266-П «Об эмиссии банковских карт и об операциях, совершаемых с использованием платёжных карт».

Согласно этому документу существует 3 основные разновидности карт:

1. расчётная (или дебетовая). По ней владелец (держатель) имеет право совершать платежи в пределах установленной суммы денежных средств (расходного лимита), расчёты по которым обычно осуществляются за счёт денежных средств, находящихся на его банковском счёте. Существует и дополнительный вариант оплаты с помощью данной карты за счёт средств особого кредита (так называемый «овердрафт»), оперативно предоставляемого банком, выпустившим эту карту;
2. кредитная. Держатель карты заключает с банком-эмитентом договор, в котором оговариваются условия кредита, в том числе его основные параметры: величина, срок погашения, процентная ставка;
3. предоплаченная. Предоставляет её держателю возможность осуществить оплату на определённую сумму или получить наличные денежные средства, в то время как физически эта сумма оплачивается банком-эмитентом продавцу. При покупке такой карты держатель уплачивает деньги банку, приобретая возможность получения соответствующих товаров. Порядок осуществления с их помощью расчётов за покупки устанавливается обычно той организацией, которая выпустила эти карты.

Чтобы принимать в оплату пластиковые карты, торговой организации необходимо заключить договор эквайринга. На основании этого соглашения банк-эквайрер об-

служивает пластиковые карты, осуществляет по ним расчёты, причём выполняет эти действия не только по отношению к собственным клиентам, но и к клиентам других банков. А торговая организация берёт на себя обязательства по приёму банковских карт в качестве платёжных документов в оплату своих товаров.

Ещё одним звеном в системе эквайринга является процессинговый центр, который собирает, обрабатывает информацию по соответствующим расчётам и рассылает её всем участникам процедуры, обеспечивая тем самым информационное и технологическое взаимодействие между ними.

Торговая организация по договору уплачивает банку-эквайреру так называемую торговую уступку, фактически комиссию за осуществление расчётов. Согласно Налоговому кодексу РФ (п. 22.5 «Методических рекомендаций по применению главы 21 «Налог на добавленную стоимость») вознаграждение банка по договору эквайринга не облагается НДС и может быть учтено торговой организацией в составе «прочих» расходов для уменьшения налога на прибыль. На практике кредитное учреждение обычно, получая деньги со счёта покупателя и отправляя их на счёт торговой организации, попросту удерживает своё вознаграждение, так что продавец получает сумму оплаты товара уже за вычетом торговой уступки.

У банков уже существуют разработанные стандарты документации, регламентируемые нормативными актами Банка РФ. В частности, внутрибанковские правила, утверждаемые органом управления кредитной организации, уполномоченным на это её уставом, являются обязательными для всех сотрудников кредитной организации и содержат:

- порядок деятельности кредитной организации, связанной с эквайрингом;
- описание документооборота и технологии обработки учётной информации по операциям, совершаемым с использованием платёжных карт;
- другие процедуры, регулирующие вопросы проведения расчётов по операциям, совершаемым с использованием платёжных карт.

Конечно, торговая организация вряд ли сумеет добиться изменения каких-либо неудобных или сложных для себя положений или регламентов предполагаемого договора эквайринга. Однако у финансовых работников торговой организации будет возможность заранее обеспечить надлежащее оформление первичной документации и при необходимости внести соответствующие коррективы в свои внутренние правила, порядки, систему документооборота. Кроме того, сегодня диапазон банковских предложений достаточно широк, и всегда можно выбрать именно тот банк, условия которого подходят вашей компании.

Одним из часто встречающихся условий договора эквайринга является получение торговой компанией от банка для использования специального оборудования, позволяющего оформлять операции по приёму безналичных платежей и проводить авторизацию плательщиков.

Вкратце расскажем о процедуре авторизации. Все платёжные банковские карты имеют ряд специальных признаков, позволяющих установить личность их владельца:

- уникальный номер и реквизиты владельца (эта информация при прокатывании в терминале отпечатывается на мягких чеках — слипах);
- специальную магнитную полосу или микропроцессорный чип, содержащие считываемую специальным устройством информацию о владельце (при этом владелец располагает персональным идентификационным номером кода (ПИН-код), набор которого позволяет, например, снять деньги со счёта в банкомате);
- образец подписи владельца, которую тот поставил при оформлении данного платежного средства в банке.

Процедура авторизации карты состоит из двух этапов:

1) необходимо убедиться, что человек, оплачивающий покупку с помощью карты, действительно является её истинным владельцем;
2) выяснить, имеются ли на карте деньги или предоставлены ли держателю карты кредитные ресурсы.

Для максимально быстрого и удобного воплощения этой методики была создана автоматизированная система авторизации карт, осуществляющая проверку финансового состояния банковского счёта покупателя по компьютерным каналам. При этом участие сотрудника торговой организации в процессе минимально (он должен лишь выяснить, действительно ли предъявитель карты является её владельцем). Именно с этим связана рекомендация для клиентов одновременно с осуществлением платежа картой предъявлять паспорт или иной документ, удостоверяющий личность. Как показывает практика, при наличии соответствующего оборудования и квалифицированного работника процедура безналичного расчёта в магазинах занимает не больше времени, чем расчёт с помощью бумажных денег (2—5 мин).

Автоматизированная система авторизации карт предусматривает использование специального оборудования. Если во многих странах мира оснащение торговых центров техникой для приёма пластиковых карт происходило за счёт самих компаний, то в России в подавляющем большинстве случаев за счёт банков. Заместитель генерального директора представительства Visa в России Оливер Хьюз в интервью журналу «Итоги» сообщил: «Для некоторых кредитных организаций оборудование для приёма электронных платежей действительно достаточно дорого, и его стоимость сильно варьируется в зависимости от производителя. Однако те банки, которые являются членами Visa, имеют возможность приобретать оборудование на специальных условиях. Для примера: установка одного терминала обходится порядка $300».

Торговое предприятие и банк при заключении договора выбирают тот тип оборудования, который учитывает специфику деятельности компании, технические возможности и технологии организации продаж. Это могут быть и уникальные технические решения: адаптация штатного кассового оборудования к приёму карт и использование Интернета и канала связи сотового оператора, GPRS-протокола. В целом, устройства для приёма платежей делится на 2 типа:

1. импринтер (дословно «впечатыватель»). При этом типе оборудования оформляются слипы, на которых отпечатываются выпуклые элементы пластиковой карты. Покупатель расписывается в слипе, и подлинность его подписи проверяется

работником магазина путём сверки с образцом подписи на платежной карте. Для того чтобы не перепутать экземпляры, слипы делают не только самокопирующимися, но и разноцветными, чтобы иметь дополнительный критерий визуального контроля соблюдения графика документооборота;

2. электронный терминал со считывателем микрочипов (или магнитных полос), называемый также POS-терминалом. При его использовании необходимое количество экземпляров квитанций просто распечатывается после проверки возможности оплаты с данной карты и правильности персонального кода держателя. В настоящее время на практике широкое распространение получил именно этот тип.

Приобретение специального оборудования в собственность для торгового предприятия вряд ли целесообразно, так как эксплуатировать его в отрыве от договора с банком-эквайрером практически невозможно. Поэтому чаще эта поставка осуществляется на условиях аренды (договор аренды может быть заключён отдельно, или его элементы и положения включаются в основной договор с банком, который в связи с этим становится смешанным).

По умолчанию распределение обязанностей сторон по содержанию арендованного оборудования таково: арендодатель производит за свой счёт капитальный ремонт переданного в аренду имущества, а арендатор поддерживает имущество в исправном состоянии, производит за свой счёт текущий ремонт и несёт расходы на содержание имущества (ст. 616 ГК РФ). В этом случае торговой организации необходимо будет заключать от своего имени договоры с соответствующими службами, контактировать с ними по вопросам ремонта и технического обслуживания арендованного оборудования, следить за надлежащим и своевременным оформлением документации: актов сдачи-приёмки работ и счетов-фактур. При этом торговой организации выгоднее распределить годовую (пусть даже плановую) стоимость обслуживания оборудования равномерно по году, увеличив арендную плату и учитывая эти расходы при налогообложении. Весьма распространена практика, когда все расходы предприятия по организации расчётов с использованием карт уже включены в комиссию, которую оно оплачивает банку по договору на оказание услуг эквайринга.

Случается, что торговая организация по условиям договора эквайринга не получает связи с процессинговым центром и не может оперативно проверить, есть на карте остаток денежных средств или нет. В этой ситуации продавец должен понимать, что покупка может не быть оплачена, если её стоимость превышает находящуюся на карте сумму, а предоставляемый держателю карты лимит овердрафтового кредита недостаточен или вовсе отсутствует. Это влечёт за собой отказ в совершении покупки владельцам расчётных карт и определённый риск принятия кредитных карт (есть вероятность, что величина возможного кредита меньше стоимости приобретения). Такая ситуация заведомо оттолкнёт часть потенциальных покупателей, поэтому желательно иметь возможность быстрой авторизации карты банком (процессинговым центром), даже если это обойдётся несколько дороже.

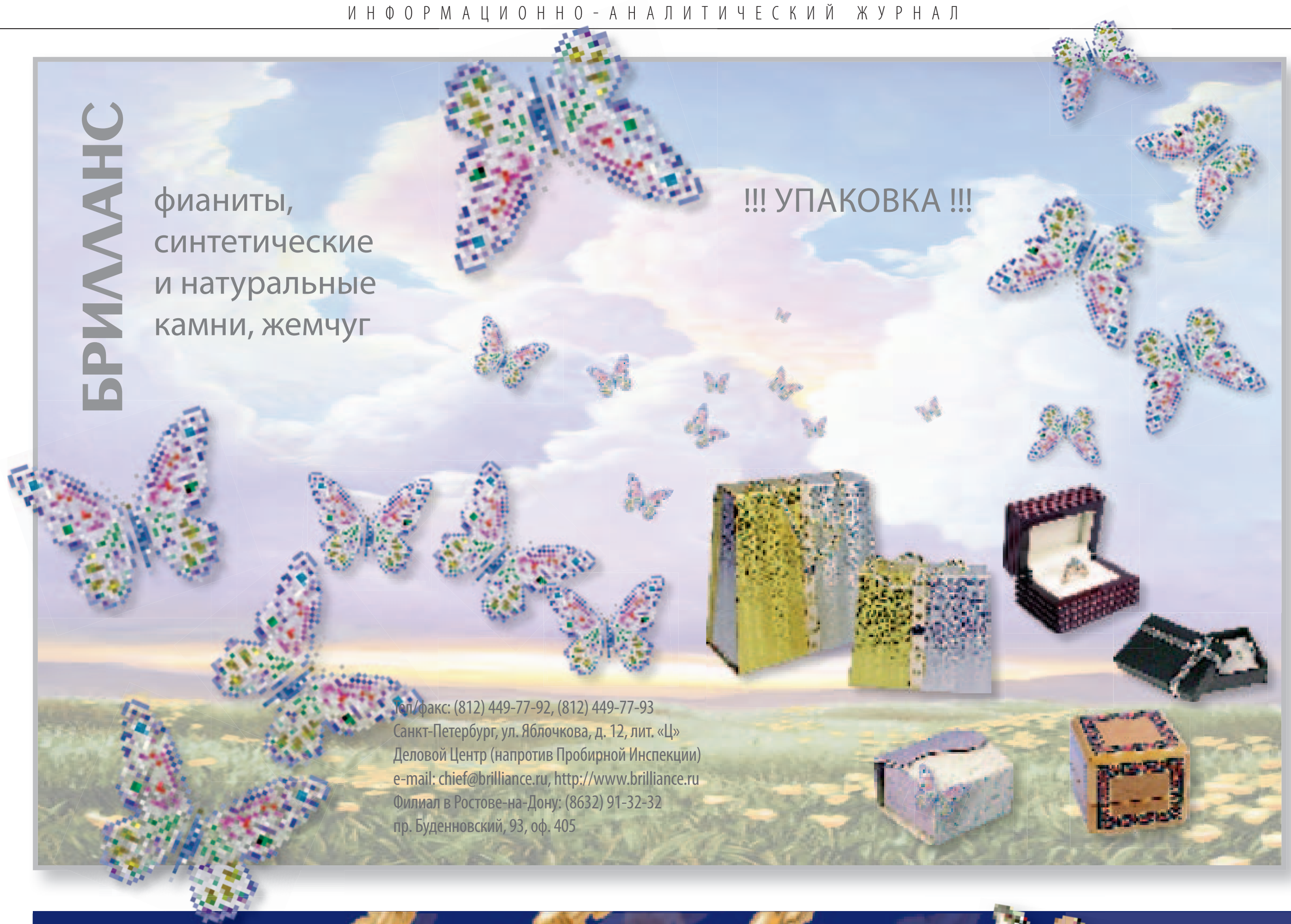
Банки стараются предусмотреть все возможные ситуации и максимально обезопасить себя и торговую организацию от финансовых рисков. В частности, ими разрабатываются и предоставляются подробные инструкции персоналу торговой компании. Многие банки уже в течение 3–4 дней после подписания договора эквайринга устанавливают соответствующее оборудование и проводят обучение сотрудников магазина, которое включает в себя описание карточных продуктов платёжных систем и перечень процедур, необходимых для оформления операций при оплате по карте. Инструктаж представителями банков проводится в несколько этапов и обычно заканчивается небольшим экзаменом для кассиров торгового предприятия. В дальнейшем банк может брать на себя обязательства в случае необходимости пополнения торговых точек расходными материалами, оказания информационной и технической поддержки, проведения дополнительного обучения и инструктажа.

Однако избежать финансовых рисков окончательно невозможно. Например, нельзя исключить того, что предъявитель карты на самом деле не является её законным владельцем. В этом случае очень важная роль отводится деятельности кассира и чёткому соблюдению предложенной банком процедуры авторизации. Кассир обязан крайне внимательно отнестись к установлению личности предъявителя (плательщика) путём сопоставления подписей на слипе и карте.

Согласно п. 2.9 Положения 226-П основанием для составления расчётных и иных документов для отражения сумм операций, совершаемых с использованием платёжных карт, в бухгалтерском учете участников расчётов является реестр платежей или электронный журнал.

Реестр платежей — документ или совокупность документов, содержащих информацию об операциях, совершённых с использованием платёжных карт за определённый период времени; составляется процессинговым центром на основании собранной и обработанной информации и высылается кредитным организациям в электронной форме и (или) на бумажном носителе. Торговую организацию проблема оформления реестра платежей не затрагивает.

Электронный журнал — документ или совокупность документов в электронной форме, сформированные за определённый период времени при совершении операций с использованием банкомата и (или) электронного терминала. Фактически торговая организация, применяющая при приёме платежей по банковским картам электронный терминал, тем самым вводит в систему


БРИЛЛАНС
фианиты,
синтетические
и натуральные
камни, жемчуг
!!! УПАКОВКА !!!
Тел/факс: (812) 449-77-92, (812) 449-77-93
Санкт-Петербург, ул. Яблочкова, д. 12, лит. «Ц»
Деловой Центр (напротив Пробирной Инспекции)
e-mail: chief@brilliance.ru, http://www.brilliance.ru
Филиал в Ростове-на-Дону: (8632) 91-32-32
пр. Буденновский, 93, оф. 405

ЮСС
194044 С-Петербург
Зеленков переулок, д.7А, литер Д
тел/факс (812) 346-67-25 (26, 27, 28, 29, 30, 31)
e-mail: kabukaev@inbox.ru
КРАСЦВЕТМЕТ
Официальный дилер
завода «Красцветмет»
ООО «Ювелиры Северной Столицы»
предлагает по ценам завода
цепи из золота 585° и 750°
Золотов
Топаз
Предлагает ювелирные изделия Костромской фабрики «Топаз»,
ТД «Золотой Орел», «Золотов», «Диамант» и других российских
производителей по ценам поставщиков.

учёта расчёта участников основную информацию об операциях.

Существуют и исключительно «внутренние», в том числе бумажные документы, которая торговая организация оформляет при реализации товара с оплатой по картам. Здесь следует обратить внимание на то, что к подобным документам предъявляются дополнительные требования сверх предусмотренных в п. 2 ст. 9 ФЗ РФ от 21.11.96 № 129-ФЗ «О бухгалтерском учёте». Согласно правилам, установленным Банком России, такой документ должен содержать следующие обязательные реквизиты:

1) идентификатор банкомата, электронного терминала или другого технического средства, предназначенного для совершения операций с использованием платёжных карт;
2) вид операции (оплата, внесение средств, получение средств и т. п.);
3) дата совершения операции;
4) сумма операции;
5) сумма комиссии (если имеет место);
6) код авторизации (кроме случаев принятия карт к оплате без осуществления процедуры авторизации);
7) реквизиты платёжной карты.

Если документ составляется на бумажном носителе, он дополнительно должен содержать:

1) подпись держателя платежной карты;
2) подпись кассира.

Сроки проведения взаиморасчётов между кредитной и торговой организациями также фиксируются в договоре, а отправной точкой является дата представления платёжных документов к оплате. Зачастую для сетевых компаний банки предлагают индивидуальные тарифы и сроки возмещения. Существует также практика разработки специальных программ, ориентированных на предприятия розничной торговли и объединяющих услуги эквайринга, кредитование и др.

Подведём итоги: каковы достоинства использования системы эквайринга для торговой организации? Какие преимущества перед конкурентами получает магазин, заключивший с банком договор эквайринга?

1. Предоставление клиентам дополнительного способа оплатить товар.
2. Минимализация затрат на внедрение услуги, так как по договору эквайринга все расходы включаются в комиссию, которая заведомо ниже нормы прибыли.
3. Возможность работать по гибким тарифам, предоставляемым различными банками.
4. Удобство, оперативность, конфиденциальность и безопасность при осуществлении расчётов. Защита от фальшивых купюр. Кроме того, использование безналичного способа оплаты позволяет организации освободиться от затрат на инкассацию и пересчёт денежных средств.
5. Привлечение новых клиентов, в том числе увеличение числа иностранных покупателей. Эквайринг дает возможность принимать к оплате карты ведущих международных систем — Visa, Master Card, American Express, Diners Club. Данный пакет платёжных карт позволяет охватить все целевые группы покупателей.
6. Повышение платёжеспособности клиентов.
7. Рост числа спонтанных покупок клиентов.
8. Увеличение числа продаж более дорогого или большего количества товара. Покупатель легче расстается с «виртуальными» деньгами, чем с наличными.
9. Возможность повысить квалификацию персонала.
10. Возможность использовать высокотехнологичное современное оборудование, предоставленное банком, для осуществления расчётов.
11. Возможность идентифицировать клиента. Повысить лояльность к клиенту за счёт адресного предоставления скидок на основании карты. Как следствие, увеличение числа постоянных покупателей.
12. Все вышеперечисленные пункты существенно влияют на имидж торговой организации, повышают её статус.
13. В итоге увеличение торгового оборота за счёт предоставления услуги, спрос по которой постоянно растёт, так как растёт число держателей карт.

Статистические данные показывают, что в среднем использование системы эквайринга повышает оборот торгового предприятия на 20–40%. Какова ситуация в ювелирной торговле? Мы попросили рассказать о собственном опыте внедрения системы и эффективности её действия в рамках ювелирного торгового предприятии главного бухгалтера ОАО «Ювелирная торговля Северо-Запада» Татьяну Алексеевну Филиппову.

— Когда ОАО «Ювелирная торговля Северо-Запада» ввела в своей торговой сети эту дополнительную услугу? С какими кредитными организациями вы сотрудничаете? Какие виды карт принимаете к оплате? Что повлияло на выбор того или иного партнёра?

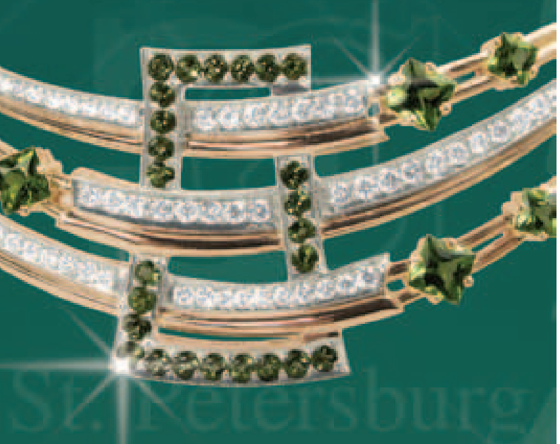
— Мы начали работать по системе эквайринга в 1999 г., когда к нам обратилась с подобным предложением компания «Объединённые кредитные карты». К этому времени и наши клиенты уже стали обращаться в магазины сети «Ювелирторг» с вопросом о расчётах за покупки по пластиковым картам. Поэтому интерес к сотрудничеству был взаимным.

К введению новой системы расчётов мы отнеслись осторожно. Первоначально опробовали её лишь в нескольких филиалах, затем, убедившись в эффективности такой формы работы, ввели систему эквайринга во всех магазинах сети. Первыми картами, с помощью которых можно было произвести расчёт за покупку в сети «Юаелирторг», стали Visa и MasterCard.

Сегодня помимо компании «Объединённые кредитные карты» мы сотрудничаем со Сберегательным банком РФ (по двум филиалам в Санкт-Петербурге— «Яшма» и «Оникс»).

St. Petersburg

МОДА ПРОХОДИТ — ДРАГОЦЕННОЕ ВЕЧНО



Ювелирное предприятие «Грингор»

Санкт-Петербург, пл. Расстрелли, 2
Секретарь: (812) 577–10–32, 577–15–12
Отдел сбыта: (812) 577–15–06, 577–15–10
факс: (812) 274–15–38

Регистрационное удостоверение № 5031 выдано С-3 государственной инспекцией пробирного надзора

У Сбербанка более высокие требования к безопасности расчётов по пластиковым картам. В частности, при процедуре авторизации клиент должен вводить ПИН-код.

Совсем недавно мы заключили договор эквайринга с компанией «Америкэн Экспресс Юроп Лимитед», и к международным карточным системам, с которыми мы работали (Visa, MasterCard, Diners Club, СТБ-Кард), прибавилась ещё American Express. У данной компании всегда были достаточно высокие тарифы, поэтому мы долго не сотрудничали с ней. Но в последнее время число владельцев карт American Express значительно возросло, что и повлияло на решение о заключении договора эквайринга. То есть на выбор тех карточных систем, с которыми мы работаем, влияют два основных фактора — спрос на этот вид услуги и предложения банков. Но, несмотря на постоянное расширение диапазона пластиковых карт, наибольшее количество безналичных расчётов в наших магазинах по-прежнему производится с помощью Visa и MasterCard.

Вообще, к выбору партнёров ОАО «Ювелирная торговля Северо-Запада» как организация, имеющая серьёзный статус, традиции, опыт, стаж (в нынешнем году Ювелирторг празднует свое 70-летие), подходит очень внимательно и осторожно. Но зато, найдя партнёра, хорошо себя зарекомендовавшего, компания строит долговременные и прочные взаимовыгодные отношения. Так, с компанией «Объединённые кредитные карты» мы работаем уже около 7 лет. Сейчас, может быть, на рынке банковских услуг появились более заманчивые предложения, чем в 1999 г., но мы не ищем копеечной выгоды в ущерб проверенному годами сотрудничеству. И, надо отдать должное, наши партнёры всегда идут нам навстречу, коррелируя тарифы в сторону уменьшения.

— Расскажите, пожалуйста, об условиях сотрудничества по договору эквайринга.

— Оборудование и все расходные материалы для внедрения системы эквайринга в магазинах сети «Ювелирторг» были полностью предоставлены нашими компаниями-партнёрами. Кроме того, представители этих компаний выезжали во все наши филиалы (в том числе находящиеся на территории Северо-Западного региона России) для проведения подробного инструктажа персонала. В случае принятия на работу нового работника проводится дополнительный инструктаж.

К договору о сотрудничестве прилагается инструкция, в которой регламентируется деятельность работников магазина. Грамотное исполнение ими обязанностей и соблюдение организацией условий договора периодически проверяются службами безопасности компаний-партнёров. В частности, они осуществляют контрольные закупки.

Введение системы эквайринга не усложнило внутренний и внешний финансовый документооборот компании. Снизились затраты на инкассацию. Но мы оплачиваем комиссионный процент компаниям-партнёрам. Для каждой торговой организации соотношение этих сумм различно, что влияет на их решение о введении системы эквайринга.

Финансовые риски махинации с пластиковыми картами, злоупотребления исключить нельзя. Но степень этих рисков ничуть не выше, чем при оплате за наличный расчёт (например, в ситуации с фальшивыми купюрами). И в том, и в другом случае снизить риски можно лишь одним способом — путём соблюдения всех правил, регламентируемых инструкцией для персонала. Если контролер-кассир невнимательно отнесся к исполнению своих должностных обязанностей и допустил нарушение, то он несёт материальную ответственность. Если проблема вне компетенции работника, то убытки возмещаются компанией-партнёром.

В целом, введение любой дополнительной услуги определяется экономическими интересами. С каждым годом число клиентов, предпочитающих безналичную форму оплаты, растёт. А в ювелирных магазинах часть покупок совершается спонтанно. Поэтому, если мы не готовы принять к оплате карту сию минуту, то, скорее всего, эту покупку мы потеряем. В наших интересах предоставить клиентам держателям пластиковых карт различных систем возможность оплаты. Тем более что с «пластиковыми» деньгами люди расстаются гораздо легче, чем с наличными.

Доля покупок, совершённых в магазинах сети «Ювелирная торговля Северо-Запада» с помощью карт, постоянно растёт и на сегодняшний день достигла примерно 15% от общего товарооборота. Это довольно значительная цифра.

Механика или кварц — вот в чём вопрос

Когда речь идёт о наручных часах, обсуждается не только их внешний вид. Точность хода, надёжность и срок службы, на который рассчитано изделие, — всё это характеристики, связанные непосредственно с внутренним устройством часов.
Что лучше, механика или кварц? У каждой из этих сторон всегда найдутся убеждённые поклонники, но в этом давнем споре, очевидно, никогда не будет точки. Однозначного ответа на этот вопрос не существует: и кварцевые, и механические часы имеют свои достоинства и недостатки. Разобраться в них нам поможет мастер, ателье которого славится разработкой и созданием собственных часов и механизмов, — Константин Чайкин.

Скелетон. Механические часы с механизмом «Полёт» калибра 31 мм.
ЗАО «Золотое Время»

Главное отличие — принцип действия

В механических часах в роли двигателя выступает спиральная пружина, закручивающаяся при заводе часов. Постепенно раскручиваясь, она приводит в движение барабан с зубьями — именно его вращение запускает в действие теперь уже весь часовой механизм. Главным недостатком такого пружинного двигателя является неравномерная скорость раскручивания пружины. Это приводит к значительной погрешности точности хода часов. Источником питания в этом случае служит как классический мануальный, так и автоматический завод, который был массово внедрён Часпромом на рубеже 1970-х годов (кстати говоря, это были времена разгара «кварцево-механической войны» в часовой индустрии).

Сегодня автоподзаводом оснащаются, как правило, все механические швейцарские часы, если говорить о ценовой категории от $300 и выше. Большинство из них заводится и вручную, и от движений кисти руки: с помощью встроенного в часовой механизм специального грузового сектора (вращения инерционного ротора, соединённого с заводным колесом). Такие часы обладают более высокой точностью хода из-за относительного постоянства крутящего момента заводной пружины. Но эта особенность действует, а необходимость заводить часы вручную отпадает, только если их владелец двигается не менее 8 часов в сутки. Иначе часы с автоподзаводом преподнесут неприятный сюрприз: от недостатка силы заводной пружины они начнут отставать или вовсе остановятся. Для того чтобы часы снова пошли, необходимо, установив текущее время, чуть завести их вручную: повернуть несколько раз заводную головку или несколько раз покачать часами, как маятником, и только затем надевать на руку. Чтобы часы восстановили запас хода, нужно сделать около 20 оборотов заводной головки — эта информация обычно указывается в инструкции, прилагаемой к конкретной модели часов.

А вот кварцевым часам энергию дает батарейка, рассчитанная на несколько лет работы. Действие этих часов основано на кварцевом генераторе, выдающем сигнал

Часы марки Ника - это:

- ***изысканный модный дизайн, отмеченный на выставках Ювелир-2004/2005, ИнтерЮвелир-2005;***

- ***филигранная обработка корпусов из традиционного российского золота 585 пробы и серебра 925 пробы;***

- ***надежные швейцарские и японские механизмы;***

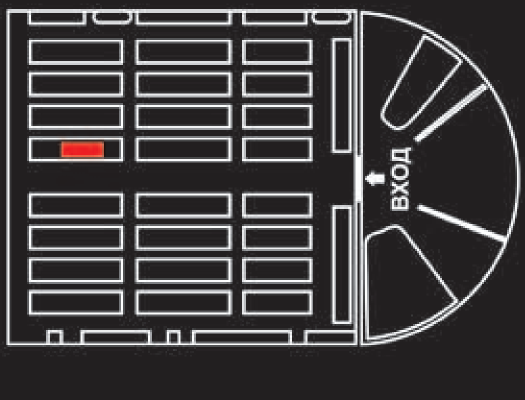
- ***высокий уровень качества, обеспеченный передовой запатентованной технологией «Корпус в корпусе» или «Капсула»;***

- ***опыт лучших кадров ювелирной и часовой отрасли;***

- ***конкурентные цены.***

Сделано с любовью!

ЛЕНЭКСПО
1-5 февраля
пав. 7, стенд №606



117418, г. Москва,
ул. Цюрупы, д.13
тел./факс: +7 (495) 784-61-65
www.nikawatches.ru

ЧАСОВОЙ ЗАВОД «ПОЛЁТ»

Хронограф механический (модель 31676/4618906).
Механизм «Полёт» 3133 (Россия)

ЧАСОВОЙ ЗАВОД «ПОЛЁТ»

Часы механические с автоподзаводом (модель 2824/1072767).
Механизм «ЕТА» 28241 2 (Швейцария)

с высокой степенью стабилизации частоты. Последний передается шаговому электродвигателю, поворачивающему секундную стрелку, или поступает на жидкокристаллический индикатор. При этом следствием высокой стабильности частоты импульсов, вырабатываемых электронным блоком, является высокая точность хода часов. Обеспечивается же она кристаллом кварца (отсюда и само название часов), который обладает уникальными свойствами: при сжатии он порождает электрический импульс, а при воздействии электрического тока сжимается. Таким образом, кристалл можно заставить сжиматься-разжиматься, т. е. колебаться под воздействием электрического тока. Подбором размеров кристалла добиваются частоты резонанса 32 768 герц (эта величина примерно в 10 000 раз больше, чем число колебаний баланса в обыкновенных часах).

Главным условием бесперебойной работы кварцевых часов является качественная батарейка, а замену элемента питания достаточно производить всего один раз в два года, позволив себе на этот срок не заводить часы: кварцевые часы, в отличие от механических, идеальны для тех, кого угнетает ежедневная необходимость закручивания заводной пружины вручную. Что касается стереотипа «кварцевые часы — плохие, они работают от батарейки и постоянно ломаются», то он сложился в советские времена, когда наша страна стала производить кварцевые часы не лучшего качества. К швейцарским кварцевым часам это не имеет никакого отношения. Несмотря на это, в России механические часы пока более популярны, чем кварцевые, хотя, судя по прогнозам зарубежных экспертов, в ближайшие годы ситуация может резко измениться, и доля кварцевых часов составит не менее 80% российского часового рынка.

Плюсы и минусы

При выборе часов middle-класса покупатель должен учитывать швейцарские стандарты точности хода. Для механических часов допустимая погрешность составляет от −20 до +40 секунд в сутки. Особо точные механические часы, которые называются хронометрами, отличаются высокой точностью хода, при которой погрешность составляет лишь несколько секунд в сутки (чтобы

Арт: 1О114
Вес с
браслетом
24,5 гр
Цена:
11900 р.
Арт: 1П112
Вес с
браслетом
34,9 гр
Цена:
16900 р.
Арт: 1К021
Вес с
браслетом
17,0 гр
Цена:
7900 р.
Арт: 1К132б
Вес с
браслетом
26,0 гр
Цена:
12900 р.
Амурский Ювелирный Завод
Арт: 1П121
Вес с
браслетом
23,8 гр
Цена:
12300 р.
представляет новую коллекцию женских
золотых часов "Гамма" сезона 2005.
Золотые часы "Гамма" имеют высокоточный
швейцарский механизм Ronda,
сапфировое стекло, золото 585 пробы.
Гарантия изготовителя 1 год.
По желанию заказчика возможны любые изменения.
Различные комбинации корпусов и браслетов,
цвета и пробности золота, различные виды вставок,
включая бриллианты.
Предлагаем большой ассортимент женских часов,
часовых и декоративных браслетов и ювелирных изделий.
Гибкая система скидок.
Арт: 1П122
Вес с
браслетом
27,5 гр
Цена:
14500 р.
Арт: 1П132
Вес
8,31 гр
Цена:
5300 р.
Арт: 1О112
Вес
7,2 гр
Цена:
4800 р.
Арт: 1Х122
Вес
12,2 гр
Цена:
6200 р.
Арт: 1К132а
Вес
8,4 гр
Цена:
4900 р.
Золотые часы "Гамма" - праздник, который всегда с тобой
680000 г.Хабаровск, ул.Ленина 23, АЮЗ, магазин «Изумруд» Телефон: (4212) 293225 (тел., факс, менеджер по сбыту) 312980 (бухгалтерия)
293198 (отдел сбыта) 304099 (факс, юридический отдел) 8 904 220 63 78 (начальник отдела сбыта)
Email: jevel@mail.redcom.ru www.auz.ru

часам был присвоен статус хронометра, они должны успешно пройти ряд испытаний и получить сертификат официального швейцарского института хронометрии COSC).

Для кварцевых часов нормальным является расхождение в +15 секунд в месяц. Именно поэтому, если клиенту важна точность, швейцарские производители настоятельно рекомендуют приобретать только кварцевые часы.

Точность хода механических часов серьёзно зависит от множества факторов, таких, как температура окружающей среды, положение часов, износ деталей и т. д. Кварцевые часы в сравнении с ними неприхотливы, надёжны и долговечны, что обусловлено отсутствием в их механизме хрупких деталей, постоянно находящихся в напряжении, а также сложных механических узлов (поэтому практически все кварцевые часы не боятся небольших встрясок и ударов). Зато кварц в большей степени страдает от воздействия, например, сильных магнитных полей. Но в целом эти часы менее восприимчивы к тому, что может вывести из строя механику, и именно этим объясняется доминирующая роль кварцевых часов на мировом рынке. Их точность почти не зависит от состояния механизма, исключением могут стать только случаи очень сильного износа деталей или крайней степени загрязненности механизма. Кстати, в качестве профилактики раз в 3—4 года и механическим, и кварцевым часам требуются чистка, смазка и регулировка механизма.

Стоимость механических часов, как правило, выше кварцевых: механика содержит больше деталей и требует при сборке специальной ручной настройки, тогда как основные операции по изготовлению деталей и сборке механизма кварцевых часов поручаются автоматике.

Какие часы прослужат дольше? Можно отметить, что детали кварцевых часов на самом деле имеют не меньший ресурс, чем детали часов механических. Распространено мнение, что механические часы служат намного дольше, чем кварцевые, но для начала нужно учесть, многие ли из часов, выпущенных, например, 50 лет назад, работают сегодня.

Детали механических часов большую часть времени находятся под нагрузкой, которую создает заводная пружина. Лишь иногда, когда баланс и анкерная вилка разрешают повернуться анкерному колесу, это напряжение падает. Такие немалые нагрузки, высокое контактное давление требуют применения только твердых материалов, таких, как сталь, латунь, рубин. А в кварцевых часах основную часть времени детали свободны: они оказываются нагруженными лишь на короткое время, когда шаговый двигатель поворачивает колёса, и это позволяет использовать при создании механизмов более мягкие материалы. Более того, мощность, развиваемая шаговым двигателем, во много раз меньше мощности, развиваемой заводной пружиной. И чтобы двигатель смог повернуть стрелки, детали кварцевого механизма должны быть как можно легче, а трение — меньше. Поэтому механизмы кварцевых часов часто делают из пластмассы. Пластик легче стали, а при специальном подборе определённые виды пластика делают трение в несколько раз меньше, чем трение стали и латуни, используемых в механике. Причём некоторые часовые фирмы патентуют свои особенные сорта пластмасс.

В кварцевых часах часто нет камней — в их установке просто нет необходимости. В механических часах камни используются только потому, что рубин твёрже и лучше выдерживает контактное давление (а не снижает трение, как считают некоторые). В кварцевых часах оно не так велико. Если всё же установлен камень, то он обычно является нижней опорой ротора шагового двигателя.

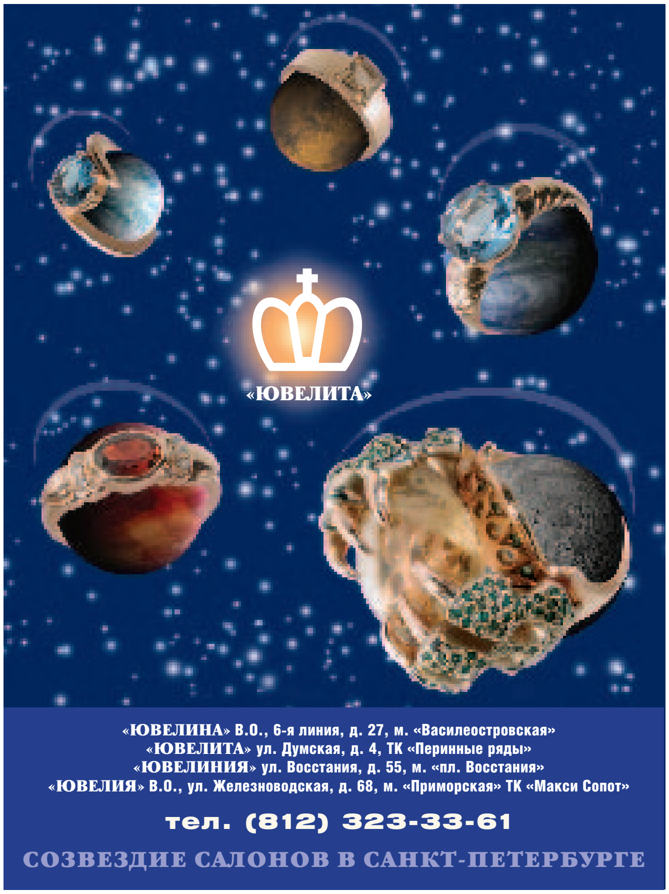
Наконец, остается добавить, что помимо кварцевых и механических часов существует и так называемый ряд часов-«гибридов», новинок последних лет, сочетающих одновременно механическую и кварцевую части механизма: в них используется фотоэлемент, генератор (для автокварца или кинетики) или преобразователь температуры в электричество.

Ателье часового мастера
Константина Чайкина
www.clockmaker.ru
196158, Россия, Санкт-Петербург
Московское шоссе, д. 25, оф. 809
телефоны:
+7 (812) 703 17 56
+7 (812) 911 02 71
+7 (812) 962 80 43

Мужские часы из коллекции «Кипарис».
Кварцевый механизм производства швейцарской компании Ронда.

ЮМО
Оборудование, инструмент и расходные материалы для ювелиров
РОССИЯ, 195197, Санкт-Петербург, Кондратьевский пр., д.13а
тел./факс: +7(812) 542-66-21, +7(812) 542-35-70, +7 (812) 540-56-39,
e-mail: office@jmo.ru
www.jmo.ru
ЮМО-Урал, Екатеринбург, Переходный переулок, д.10, тел/факс: (3432) 60-45-67, e-mail: jmo-ural@r66.ru
НОВОЕ В КЛАСИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ
Вальцы с автоматической системой смазки
ВЭМ-3С
Избавляют от изнурительной ручной смазки, а это значит:
1. ПОВЫШАЕСТЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА
2. ЗНАЧИТЕЛЬНО УВЕЛИЧИВАЕТСЯ РЕСУРС ОСНОВНЫХ ДЕТАЛЕЙ
3. СНИЖАЕТСЯ ВЛИЯНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА НА РАБОТОСПОСОБНОСТЬ ВАЛЬЦОВ
... и не будете бегать с масленкой!
Традиционно лучший оригинальный инструмент и материалы для ювелирного производства и ювелирной торговли.

www.gallery-st.com
www.mosves.ru
www.elma-m/ru
ювелирный инструмент
упаковка
весы и геммологическое оборудование
УЗ-мойки
витринное оборудование и вращающиеся подставки
подарочный ассортимент
Москва, Вадковский пер., 18А
т./ф. (495) 225-30-44, 973-39-89/20
С-Петербург, Левашовский пр.12, оф.601
т./ф. (812) 334-54-04, 920-53-90
Киев, ул.Горького, 8, оф.29
т./ф. 38 (044) 246-51-03, (097) 696-18-15
Кострома, ул. Северной правды, 2Б
(4942) 32-59-22/33, 8-910-955-21-69
ГАЛЕРЕЯ
штейнберг


«ЮВЕЛИТА»
«ЮВЕЛИНА» В.О., 6-я линия, д. 27, м. «Василеостровская»
«ЮВЕЛИТА» ул. Думская, д. 4, ТК «Перинные ряды»
«ЮВЕЛИНИЯ» ул. Восстания, д. 55, м. «пл. Восстания»
«ЮВЕЛИЯ» В.О., ул. Железноводская, д. 68, м. «Приморская» ТК «Макси Сопот»
тел. (812) 323-33-61
СОЗВЕЗДИЕ САЛОНОВ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Бриллианты и их имитации

После изобретения различных способов огранки алмазного сырья в бриллианты этот камень сразу занял главенствующие позиции. И по сей день бриллиантовый сектор занимает лидирующее положение в развитии мирового ювелирного рынка.

Немного истории

История алмаза уходит корнями в глубь истории человечества. Учёные полагают, что первые алмазы были найдены в Индии чуть ли не за 3000 лет до н. э. Этот удивительный камень всегда привлекал к себе пристальное внимание. Разные народы во все времена поклонялись ему, приписывали магические свойства, слагали легенды...

Месторождения алмазов

Долгое время главным поставщиком алмазов была Индия. Затем, в XVII в., алмазы нашли в Бразилии. Во второй половине XIX в. алмазные месторождения были открыты в Австралии, Южной Африке, Северной Америке, Канаде... Все месторождения алмазов подразделяются на 2 типа — коренные (магматические первичные) и россыпные (осадочные вторичные). В России первый алмаз найден в 1829 г. на Урале, однако при планомерных поисках коренных месторождений здесь не выявлено. Первое отечественное коренное месторождение алмазов в Якутии было обнаружено в 1954 г. Л. А. Попугаевой. Она предложила назвать найденную трубку голубоватого кимберлита «Зарница». По соседству с этой трубкой вскоре было открыто ещё множество подобных коренных месторождений, превративших Якутию в сокровищницу природных алмазов. Однако до недавнего времени статистические данные и информация о добыче алмазов у нас в стране не афишировались. В настоящее время в СМИ официально объявлено, что перспективные запасы алмазов в России (и в первую очередь в Якутии) — самые большие в мире.

Красота и уникальность

До XV в. алмаз ценился гораздо меньше других драгоценных камней. Ведь необработанный алмаз выглядит не очень привлекательно: блеск и дисперсия проявляются только у идеально гладких кристаллов правильной формы. Именно эти два оптических параметра определяют неповторимую красоту алмаза.

Яркий блеск обусловлен высоким показателем преломления — 2,417. Для лучей разного цвета этот показатель различен: для красного 2,402, жёлтого 2,417, зелёного 2,427, фиолетового 2,465. Таким образом, дисперсионный эффект (определяемый как разность показателей преломления для фиолетового и красного лучей) алмаза имеет величину 0,063 — намного большую, чем у других минералов. Столь высокой дисперсией и объясняется «игра» бриллиантов всеми цветами радуги. По словам А. И. Куприна, «это цвет солнца, сгустившийся в земле и охлаждённый временем, он играет всеми цветами радуги, но сам остаётся прозрачным, словно капля».

Почему именно бриллианты?

Можно назвать 3 основных фактора, определяющих важность бриллиантов для мировой ювелирной промышленности:

1. Изделия с бриллиантами составляют около 50% от стоимости всех изделий на мировом ювелирном рынке (но здесь есть один нюанс: если изделие содержит в себе и бриллианты, и, допустим, рубины, оно также попадает в категорию «изделия с бриллиантами»).
2. Добыча и переработка алмазов играют основополагающую роль в формировании экономики многих стран.
3. Американские специалисты, ежегодно выпускающие многотомные статистические справочники, создали определённое универсальное понятие — «индекс цитируемости». И, согласно их подсчетам, этот показатель для алмазов (бриллиантов) гораздо выше, чем у всех остальных драгоценных камней вместе взятых.

Имитации

Всевозможные имитации бриллиантов использовали в ювелирной практике издавна: прозрачные бесцветные минералы — циркон, кварц, корунд, эвклаз, фенакит, турмалин-ахроит, топаз, берилл, горный хрусталь, реже — шеелит, сфалерит и др.

Главной целью создателей имитаций из искусственных материалов стало приближение к основным оптическим свойствам алмаза — преломлению и дисперсии.

Один из первых и наиболее дешёвых способов — использование стекла с сильной дисперсией, полученной благодаря различным добавкам (главным образом свинца). Ювелирные украшения с подобными вставками довольно быстро теряли товарный вид и яркий блеск: грани вставок быстро стирались, так как стекло — материал мягкий.

Crys…

ЮВЕЛИРНЫЕ КАМНИ. …

111250, Россия, Москва,
Красноказарменная ул., 12
тел.: (095) 361-0555 (многоканальный)
факс (095) 362-5325
e-mail: moskva@crystalit.ru

156000, Россия, г. Кострома,
ул. Советская, 134/10
тел.: (0942) 32-12-81
факс (0942) 31-55-62
e-mail kostroma@crystalit.ru

157940, Россия, Костромская обл.,
пгт. Красное-на-Волге,
ул. Луначарского, 2А, ТД «Магрез»
тел.: (09432) 2-10-83
факс (09432) 3-10-80
e-mail: krasnoe@crystalit.ru

CE…

В 1758 г. австрийский химик Й. Штрасс изобрёл рецепт особого свинцового стекла — страза, хорошо поддававшегося огранке: смесь кремнезёма, окиси свинца, поташа, буры, глицерина и мышьяковистой кислоты. Бесцветные стразы, огранённые бриллиантом, очень быстро получили широкое распространение в качестве «фальшивых бриллиантов». Их действительно легко спутать с бриллиантами, так как стразы обладают великолепной игрой цвета и замечательным блеском.

В ювелирных украшениях 1930-х гг. очень часто можно встретить бесцветную шпинель или бесцветный сапфир, имитирующие бриллианты.

С годами технологии создания синтетических материалов совершенствовались. Появились синтетические гранаты (ИАГ — иттрий-алюминиевый гранат и ГГГ — галлий-гадолиниевый гранат), титанат стронция, фианит, рутил, корунд, ниобат лития и др.

Тёмный цвет природных кристаллов рутила объясняется постоянным присутствием в нём примесей. В 1948 г. в США был разработан способ выращивания синтетического рутила: полученные кристаллы чёрного цвета отжигают в струе кислорода при низкой температуре, в результате чего они становятся почти бесцветными или приобретают желтоватый оттенок. В ювелирных изделиях синтетический рутил применяется только как заменитель алмаза, поскольку его показатель преломления и дисперсия значительно выше, чем у алмаза. И его легко можно визуально отличить от алмаза именно по очень сильной игре света. В настоящее время используется крайне редко.

Титанит стронция (фабулит) по сравнению с рутилом более подходит для имитации алмаза в ювелирных изделиях: он абсолютно бесцветен, оптически изотропен, и его показатель преломления (2,41) аналогичен алмазу. Дисперсия у фабулита (0,10–0,20) более высокая, что обеспечивает красивую игру при изменении углов падения лучей света или освещения. Твёрдость фабулита 5,5–6,5, поэтому ювелиры предпочитали использовать его в качестве вставок в серьги или кулоны, а не в кольца (где грани вставки быстрее стираются). Как и синтетический рутил, в ювелирных изделиях в настоящее время встречается редко.

Ниобат лития также отличается высокой дисперсией (0,120) и при этом относительной мягкостью (твёрдость — около 5,5 по шкале Мооса).

В 1970–1972 гг. Физический институт АН СССР (ФИАН) разработал способ изготовления нового синтетического материала на основе кубической модификации окиси циркония и гафния — фианита, обладающего высокой огнеупорностью, химической стойкостью, высокими степенью прозрачности, показателем преломления и дисперсией. В промышленном количестве фианиты стали выпускать в СССР с 1972 г., они были достаточно дёшевы и сразу завоевали всеобщее признание как в технике, так и в ювелирной отрасли. В конце XX в. именно фианиты

занимали первое место среди имитаций алмаза в украшениях.

Следующая появившаяся на ювелирном рынке имитация алмаза — муассанит. Этот материал учёные синтезировали еще в 1915 г. плавлением в электрических печах с целью использования в качестве абразива. Муассанит (SiC — карбид кальция) имеет и природный аналог, названный в честь французского химика Ф. Ф. Г. Муассана, открывшего его в метеорите. Но на него не обращали особого внимания до тех пор, пока в 1997 г. в США, а позже и в России не началось промышленное производство синтетического муассанита в виде кристаллов ювелирного качества для имитации бриллиантов. В современных ювелирных изделиях крупные камни муассанита (вплоть до 12 кар) часто можно встретить в обрамлении мелких бриллиантов. В настоящее время в России получают кристаллы от бесцветных до чёрных, но лучшие — жёлто-зелёные и темно-зелёные, похожие на хризолит.

Синтетические алмазы

Учёные, занимающиеся проблемой создания синтетических аналогов природных минералов, долгое время бились над синтезом алмаза. Ведущая роль в этой истории принадлежит советскому физику О. И. Лейпунскому, который в 1938 г. провёл теоретический анализ условий образования алмаза из графита и определил области стабильного существования алмаза. В результате им была изучена диаграмма состояния алмаз–графит, которая явилась основой для научного решения проблемы, и сформулировано рациональное сочетание трёх условий, необходимых для синтеза алмаза (температуры, давления и наличия определённой среды).

А. Е. Ферсман в 1945 г. писал: «Блестящее будущее рисуется нам для алмаза, когда человек сумеет овладеть тайной искусственного его получения. Алмаз до сих пор упорно хранит эту тайну, и то немногое, чего добилась наука, ещё далеко от разрешения проблемы в целом...»

Но уже в 1953 г. впервые на практике искусственные алмазы были получены в Швеции специалистами энергетической компании ASEA. Однако эти кристаллы были настолько малы, что использовать их в изготовлении ювелирных изделий не представлялось возможным. Поэтому данное событие в тот момент не оказало никакого влияния на мировой ювелирный рынок.

Независимо от шведских коллег учёные из США (фирма «Дженерал электрик») в 1954 г. также синтезировали алмаз и первыми разработали технологию его промышленного производства. Но предложенный ими метод получения крупных синтетических алмазов ювелирного качества на затравках в виде пластин оказался весьма дорогостоящим (гораздо дороже добычи природных

Dalloz

Совершенство бриллиантовой огранки

Кубический циркон и синтетические камни — широкая гамма цветов и форм огранок для ювелирного производства

Высококачественное сырье собственного производства
•
Прецизионная машинная огранка и сортировка
•
Оптимизировано для литья с камнями

ДЛЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ ИНФОРМАЦИИ СВЯЖИТЕСЬ С НАШИМИ РЕГИОНАЛЬНЫМИ ПРЕДСТАВИТЕЛЯМИ

Головной офис — Франция
Tel + 33 3 84 41 60 00
Fax + 33 3 84 41 65 06
e-mail: admin@dalloz-dil.fr
www.dalloz.france.com

Россия — Москва
+7 (495) 748 34 53
fax +7 (495) 748 34 54

Россия – С-Петербург
tel +7 (812) 335 55 69
fax +7 (812) 335 55 69

Россия – Кострома
tel +7 (4942) 300 400
fax +7 (4942) 313 098

sales@dalloz.ru www.dalloz.ru

алмазов). Поэтому синтетические алмазы ювелирного качества и размеров появились лишь в начале 1990-х гг.

На сегодняшний день синтетические алмазы в огранке используются как бесцветные, так и цветные. Особенностью этих камней являются неравномерность структуры и характерные включения. Наиболее дешёвый вид подобного сырья — жёлто-оранжевого цвета.

Как отличить бриллиант от имитации?

Все перечисленные имитации отличаются от бриллиантов рядом свойств. Основное отличие — непревзойдённая твёрдость алмаза. До сих пор нет ни одного минерала или синтетического материала, имеющего столь высокую твёрдость (10 по шкале Мооса). Например, корунд имеет твёрдость 9 по шкале Мооса, а алмаз твёрже его в 140 раз!

Большую роль при идентификации играют оптические свойства. Многие имитации с более низким, чем у алмаза, показателем преломления (природный и синтетический корунд, синтетическая шпинель, эвклаз, фенакит, турмалин, топаз, берилл, горный хрусталь, различные стекла) легко отличить на обычном рефрактометре.

Часто при диагностике используется свойство двупреломления. Наличие чёткого двупреломления позволяет точно отличить от алмаза циркон, рутил, ниобат лития, корунд, эвклаз, фенакит, турмалин, берилл, топаз, горный хрусталь. Хотя иногда и у алмаза наблюдается аномальное двупреломление.

При идентификации не закрепленных в изделиях камней рекомендуется использовать определение плотности, например, с помощью разбавленной жидкости Клеричи. Плотность алмаза 3,52 г/см. Имитация будет иметь либо более высокую, чем у алмаза, плотность (фианит 5,6–6 г/см^3, ИАГ, циркон, синтетический рутил, титанат стронция, ниобат лития, шеелит, сфалерит, корунд природный и синтетический, синтетическая шпинель), либо более низкую (эвклаз, турмалин, фенакит, берилл, горный хрусталь).

Дополнительными диагностическими свойствами могут служить спайность, люминесценция, определение включений.

В частности, люминесценция — способность тела светиться под воздействием какой-либо возбуждающей энергии — создаётся ртутными лампами, в которых зафиксированы две длины волны — короткая (254 нм) и длинная (365 нм).

Надёжным методом идентификации является пропускание рентгеновских лучей: алмаз при этом остается прозрачным, а большинство минералов и стекол — нет.

Ещё до недавнего времени у специалистов не возникало особых проблем с идентификацией бриллиантов и их имитаций. Любой заменитель можно было однозначно разделить с бриллиантами с помощью термотестеров, основанных на измерении теплопроводности материала: у стекла, фианита (10 единиц) и др. — низкая, у алмаза — высокая (до 2000 единиц).

Но в 1990-х гг. калифорнийские учёные создали технологию, позволяющую получать новый синтетический имитатор — муассанит ювелирного качества, теплопроводность которого приближалась к теплопроводности алмаза (500 единиц). Величины их плотности также близки: 3,52 г/см^3 (у алмаза) и 3,22 г/см^3 (у муассанита). Разница между ними — в электропроводности. Теперь, чтобы не ошибиться при разделении бриллианта и муассанита, необходимо воспользоваться специальными тестерами двойного назначения, реагирующими и на теплопроводимость, и на электропроводимость материала и позволяющими проводить диагностику камня даже в закреплённом состоянии (подробнее о таких приборах речь пойдет в следующей статье «Рекомендации к выбору приборов для разделения бриллиантов и муассанитов»). Кроме того, алмаз — минерал кубической сингонии, а муассанит — гексагональной, то есть в поперечном сечении образуется шестиугольник, поэтому иногда можно наблюдать разницу в их оптических свойствах.

Способы облагораживания

Совершенно бесцветные алмазы в природе довольно редки. Обычно у них наблюдается какой-либо оттенок (нацвет). Встречаются интенсивно окрашенные жёлтые, оранжевые, зелёные, синие, голубые, розовые, коричневые, серые и чёрные кристаллы, окраска которых зависит от различных дефектно-примесных центров и включений. Среди таких цветных алмазов — знаменитые сапфирово-синий «Хоуп» (бывший «Голубой Тавернье», 44,5 кар), яблочно-зелёный «Зелёный дрезденский» (41 кар), янтарного цвета «Алмаз Альберта» (102 кар) и др. Но уникальные бесцветные и цветные алмазы встречаются исключительно редко, а покупательский спрос на изделия с натуральными бриллиантами всегда высок. Поэтому для улучшения низкокачественного алмазного сырья учёные применяют различные способы облагораживания:

1) выжигание дефектов лазером и заполнение каналов с пломбированием;
2) изменение цвета:
   а) обесцвечивание при высоких температурах и давлениях;
   б) окрашивание методом облучения. Разработками в данном направлении успешно занимаются и российские ученые. Оборудование, применяемое при подобных технологиях, весьма дорогостоящее (от $100 000).

Главный вопрос

Главным вопросом алмазного рынка является выявление природных, синтетических и облагороженных алмазов и дифференциация их с бриллиантовыми имитациями.

Изобретение большого числа имитаций природных алмазов, а также использование способов их облагораживания заметно повлияло на состояние мирового ювелирного рынка. Стоимость природного необлагороженного алмаза и стоимость синтетического алмаза или алмаза обесцвеченного — существенно разные. А разделить эти материалы под силу лишь специалисту, имеющему всё необходимое диагностическое оборудование. Именно поэтому в современной ситуации геммологическая служба является необходимым звеном в цепи производственного и торгового ювелирных предприятий.

Редакция благодарит за помощь в подготовке материала главного специалиста по геммологии ОАО «Русские Самоцветы» М. К. Чижова.

Воздушная сушка ювелирных изделий Benatelli & Girotto (Италия)

Модель UMI 44 PX
Внутренний объем ~ 130 л.

Габаритные размеры 860 x 780 x 630 мм.
Внутренние размеры 690 x 515 x 360 мм.
Количество полок для сушки – 3
(2 сетчатых поддона и решетка).
Расстояние между полками 80 мм.
Артикул 8205. Цена 82 045,00 руб.

Новейшая разработка фирмы. В отличие от центробежных сушек исключаются повреждения ювелирных изделий. Горячий воздух обдувает изделия, не оставляя пятен от воды. Рабочая температура 100-150 °С. Время обработки изделий не превышает 5 мин.
Установка оснащена таймером и регулятором температуры. 2 вентилятора.

Гальванические аппараты Heimerle + Meule (Германия)

Предлагаем 3 модели:

PGG 10/3-B-1,5
3 ванны объемом 1,5 л каждая.
Артикул 7465. Цена 53 100,00 руб.

PGG 10/3-B-3,0
3 ванны объемом 3 л каждая.
Артикул 5980. Цена 71 150,00 руб.

PGG 20
6 ванн: 3 - по 8 л, 3 - по 4 л.
Артикул 6382. Цена 134 850,00 руб.

Компактные устройства для гальванического осаждения родия, золота, серебра, меди, никеля.
Ванны – из полиуретана. Подогрев раствора с помощью погружаемого нагревателя. Бесступенчатый термостат для контроля температуры в ванне. Кварцевые электронные часы с акустическим сигналом для контроля времени обработки. Приспособление для подвешивания с покачиванием.
В модели PGG 20 предусмотрена возможность установки второго потенциометра.

Широкий выбор составов для гальваники:

Постоянно в наличии цветные составы Wieland, Heraus – родий (блестящий и матовый), черный родий, «серебро», розовый, красный, желтый, зеленый.

Для владельцев дисконтных карт скидки до 16%

Интернет: www.sapphire.ru
Текстильщики, тел.: (495) 739-4311, e-mail: info@sapphire.ru; Полежаевская, тел.: (495) 508-6665, e-mail: mg3@sapphire.ru;
Щелковская, тел.: (495) 163-0361, e-mail: mag1@sapphire.ru

Рекомендации по выбору приборов для идентификации ювелирных камней

Ювелирная промышленность использует широкое многообразие камней различного происхождения (природные или созданные руками человека).

В процессе развития геммологии появляются новые приборы и методики, позволяющие отличать одни камни от других. По мере расширения номенклатуры камней требуются всё более новые и точные методы однозначной идентификации. Наиболее интересным направлением развития геммологического приборостроения явилось создание тестеров, измеряющих тепло- и электропроводность камней. Новые приборы обладают рядом существенных преимуществ, в первую очередь, это то, что все работы по идентификации можно проводить на камнях в закреплённом состоянии, кроме того, метод достаточно прост и позволяет различать камни с близкими параметрами по плотности, твёрдости или показателю преломления.

Особенно удобны тестеры для идентификации нового синтетического материала муассанита и его отличия от алмазов.

Конструктивно эти приборы представляют собой моноблок («карандаш») со встроенным щупом (фото 1). «Карандаш» берется в одну руку, а изделие с проверяемым камнем — во вторую или помещается в зажим. Для неоправленных камней предусмотрена специальная металлическая подставка с коническими углублениями. К металлической подставке также подсоединяется зажим. Поскольку эти приборы определяют только электропроводность камня, то для предварительной идентификации бриллианта необходимо сначала воспользоваться прибором на основе метода измерения теплопроводности. Если прибор указывает на бриллиант, то следует провести дополнительную проверку указанными выше приборами. Если камень оказывается электропроводным — перед нами муассанит.

Таким образом, все вышеперечисленные приборы являются дополнительным инструментом (в случае определения натуральных бриллиантов) и могут быть использованы только в комплексе с ранее выпускаемыми приборами на основе измерения теплопроводности.

В 1999 г. на рынке появился комбинированный прибор KLIO TESTER (фото 2), обеспечивающий идентификацию камней как по теплопроводности, так и электропроводности. В течение 1—2 секунд можно получить полную информацию о камне (бриллиант, муассонит или симулянт). Кроме того, в комплекте прибора предусмотрены тестовые пластины на все три группы камней, что позволяет проводить оперативную калибровку прибора перед или в ходе тестирования камней.

Простота в эксплуатации, стрелочный индикатор, возможность уверенного определения бриллиантов, муассанитов и симулянтов обеспечили популярность KLIO-TESTER как у профессиональных геммологов, так и у любителей драгоценных камней и ювелиров.

В 2000 г. появился ещё целый ряд приборов для определения муассанитов, использующих только принцип электропроводности. В их числе M-TESTER («Клио») и MOISSANITE DETECTOR («Сапфир»—«Техноком»). А в начале 2001 г, появились два комбинированных прибора, использующих принцип измерения теплопроводности и электропроводности: DIAMOND BEAM III (TRE ELECTRONIC INC.) и DIAMOND NITE TESTER (ORIS NELSON INTERPRISE INC.), MULTI TESTER (PRESIDIUM).

Прибор DIAMOND BEAM III — это объединение двух приборов в одном. Сначала проводится измерение по тепловому методу. Если в результате измерения установлено, что испытуемый камень — алмаз, то специальным переключателем прибор переводится на режим измерения электропроводности.

Фото 1.

Фото 2.

Однако прибор DIAMOND BEAM III имеет ряд недостатков. Он не обнаруживает алмазы малого размера, а на муассаниты с высокой электропроводностью реагирует как на касание металла.

Достаточно хорошо при тестовых проверках зарекомендовал себя комбинированный прибор MULTI TESTER (PRESIDIUM). Если при изменении в течение ~1 секунды теплопроводность испытуемого камня соответствует уровню теплопроводности бриллианта, то прибор автоматически переключается на измерение электропроводности. В случае отсутствия у камня электропроводности на панели прибора остается гореть индикатор «DIAMOND». Если же электропроводность обнаружена, то загорается индикатор «MOISSANITE». Однако если при измерении случайно коснуться щупом бриллианта и металлической оправы одновременно или щуп с бриллианта соскользнет на металлическую оправу, то результатом измерения будет идентификация камня как муассанита. При измерении небольших камней такая ситуация возникает достаточно часто, что и приводит к ошибке идентификации.

Выбор приборов для определения муассанитов достаточно широк. Высокая цена не всегда определяет высокое качество. Для пользователя наиболее удобными являются комбинированные приборы, позволяющие определить бриллианты, муассаниты или симулянты за один цикл измерения. С точки зрения профессионального пользователя более предпочтительным является стрелочный индикатор (или непрерывный индикатор уровня), так как по сравнению со светодиодной индикацией он позволяет увидеть

Сектор алмазов под угрозой нашествия синтетических и обработанных изделий

До шестидесятых годов бесцветные или практически бесцветные алмазы по определению были алмазами природного происхождения. В восьмидесятых годах на ювелирном рынке появились первые синтетические алмазы, изготовленные по технологии HPHT (обработка при высокой температуре и высоком давлении).

В 1999 г. было опубликовано первое сообщение о коммерческой обработке алмазов по технологии HPHT. Эта технология привлекла к себе всеобщее внимание, так как она позволяла превращать бурые алмазы в бесцветные. Кроме того, это была первая технология обесцвечивания.

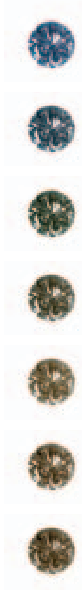
В 2001 г. американская компания Apollo Diamond объявила о намерении начать производство синтетических алмазов на основе CDV-технологии (химическое осаждение из газовой фазы). Одновременно сообщалось, что с помощью процессов HPHT осуществлено изменение цвета некоторых изготовленных по CDV-технологии алмазов, имеющих коричневый цвет, в бесцветные.

Известия о разработке новых технологий явилось определённым вызовом для научных работников и исследователей. Им пришлось направить свои поиски на разработку новых способов идентификации природы исследуемых кристаллов: природных алмазов, обработанных или синтетических. Такие способы должны были быть необременительными, воспроизводимыми и малозатратными.

Ваш кристалл является природным алмазом, синтетическим или обесцвеченным по HPHT-технологии?

Что Вы должны знать об окраске

(шкала оценки цвета от D до J)



ТУ			
До 0.29 ct	До 0.30 ct	GIA	Описание
1	1	D	Голубовато-белый
	2	E	
2	3	F	С едва уловимым оттенком
3	4	G	С незначительным оттенком желтизны
	5	H	Серовато-белый, желтовато-белый
4	6	I	Белый с едва уловимым цветным оттенком
	7	J	Белый со слабым оттенком
5	8(1-5)	K-L	Бледно-желтоватый
6	6(1) 9(1-4)	M-N	Желтоватый оттенок
		O-R	Желтый оттенок
7		S-Z	Желтые

Типы алмазов

Алмаз с идеальной кристаллической решёткой включает в себя только атомы углерода и является совершенно бесцветным. На практике, однако, все кристаллические решётки алмазов содержат примеси или структурные дефекты. Эти дефекты называются центрами окраски, так как они являются ответственными за появление у кристалла окраски.

Наиболее часто встречающейся атомной примесью алмаза являются атомы азота. В зависимости от степени присутствия атомов этого элемента в алмазной решётке

можно подразделить алмазы на две основные группы.

Первый тип — алмазы с высоким уровнем содержания азота, в то время как в кристаллах второго типа атомы азота практически отсутствуют.

Алмазы 1 типа

Алмазы типа 1 составляют основу партий алмазов (более 98%). В них атомы азота могут быть сгруппированы (тип 1а) или оказываются рассеянными по кристаллу (тип 1б). Так как некоторые из этих групп атомов азота поглощают синий свет, то кристаллы типа 1а оказываются окрашенными в жёлтый цвет, варьирующийся от жёлто-коричневатого до коричневого. Алмазы с изолированными атомами азота (тип 1б) обычно имеют насыщенный жёлтый и даже оранжевый оттенок.

В природе алмазы типа 1б встречаются очень редко, и это количество не превышает 0,1% от общего числа природных кристаллов. После своего образования большинство алмазов остается в верхней части земной мантии в течение миллионов лет под воздействием высокой температуры и давления. Атомы азота, присутствующие вокруг, постепенно группируются, становятся агрегатами, и таким образом алмазы из типа 1б превращаются в кристаллы типа 1а. Однако в случае синтетических кристаллов алмазы являются очень «юными» образованиями, и поэтому включают в себя относительно много изолированных атомов азота.

Алмазы 2 типа

Алмазы типа 2 характеризуются пренебрежимо низким уровнем содержания атомов азота. Так как обычно азот рассматривается как главный источник примесей, то такой тип кристаллов среди алмазов может считаться с точки зрения атомных примесей наиболее чистым.

В случае этого типа также можно рассматривать два подсемейства, а именно тип 2а и 2б. К первой группе относятся очень чистые и, следовательно, совершенно бесцветные кристаллы. Однако часто эти кристаллы включают в себя структурные дефекты, что может приводить к наличию в них окраски от коричневого до розового.

Тип алмазов 2а среди ювелирных камней встречается очень редко, не более 1–2%, а наиболее известными бесцветными бриллиантами являются такие камни, как Куллиниан и Кох-и-Нор.

В кристаллической решетке алмазов типа 2б (менее 0,1% от всех алмазов) углерод замещён на атомы бора. В результате такие алмазы характеризуются голубым оттенком, хотя могут иметь и коричневый, и серый оттенки или оставаться почти бесцветными. Все природные голубые алмазы относятся в типу 2б, например, Голубая Надежда (Blue Hope).

Что следует знать об обработке
Изменение цвета с помощью HPHT-технологии

В середине 90-х годов компания «Дженерал Электрик» разработала технологию обработки с использованием высоких температур (HT) и высокого давления (HP) с целью иметь возможность изменять цвет «низкокачественных» (читай — коричневых) алмазов.

В ходе такой обработки кристалл нагревается до температур свыше 2100°С. Для того чтобы алмаз не превращался в графит, он подвергается воздействию очень высокого стабилизирующего давления.

Коричневый оттенок некоторых типов алмазов (особенно тип 2а) определяется наличием в нём пластических деформаций или дефектов кристаллической решётки. Обработка по технологии HPHT позволяет воздействовать на эти дефекты кристаллической решётки и таким образом обесцветить кристалл.

Усилить цвет, с тем чтобы достичь идеального оттенка?

В целом процесс часто занимает несколько минут, однако кристалл затем должен быть снова огранён, с тем чтобы снять матированную повреждённую поверхность и снова представить его блестящим.

Конечный результат такой обработки во многом зависит от исходных характеристик и типа обрабатываемого кристалла. В настоящее время, начиная обработку кристалла коричневого цвета, можно достичь любого оттенка в диапазоне от ярко-жёлтого и жёлто-серого до розового и голубого, а также бесцветного.

Высокотемпературный синтез под высоким давлением

Целью этой технологии является получение синтетических алмазов путём воспроизведения условий их формирования в земле. Приложение высокого давления (HP) к источнику углерода при воздействии на него высоких температур (HT) позволяет синтезировать алмаз. Первый такой кристалл был получен в 1953 г. шведскими исследователями в ASEA, затем последовали работы «Дженерал Электрик» и De Beers.

Cross Section of the Uiltrahigh Pressure Unit

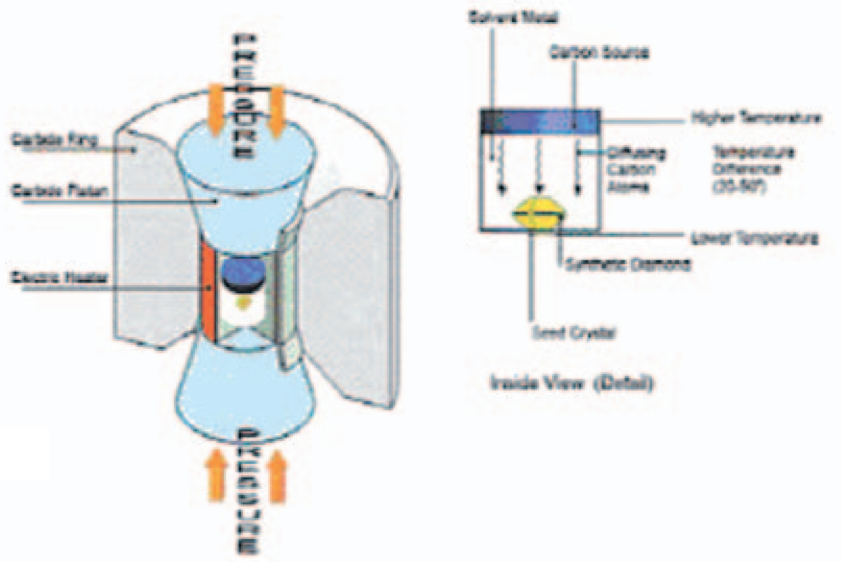


Рис. 1

Начиная с 1970-х годов изготовление синтетических алмазов перестало быть экзотикой, и в настоящее время производство алмазов ювелирной ценности достигает 30% от стоимости природных алмазов.

При поддержании физических условий стабильными в течение продолжительного времени за несколько суток удается вырастить необработанные алмазы до размеров в 2–3 карата.

Благодаря присутствию в кристаллической решетке атомов азота большинство алмазов окрашены в ярко-жёлтый или оранжевый цвет. Это кристаллы типа 1б. Имеется также возможность синтезировать бесцветные кристаллы (то есть свободные от азота), однако технические проблемы при этом остаются значительными, и на рынке алмазов такие кристаллы практически отсутствуют. (Рис. 1. Поперечный разрез установки высокого давления).

Технология химического осаждения из газовой фазы

Химическое осаждение из газовой фазы представляет собой процесс создания алмаза, где исходным веществом является углерод, содержащий газ. В принципе процесс был известен с 30-х годов двадцатого столетия, однако вплоть до настоящего века не удавалось получить монокристалл алмаза вместо поликристаллических образцов.

Газ (обычно это метан) обрабатывается при очень высокой температуре. «Посто-

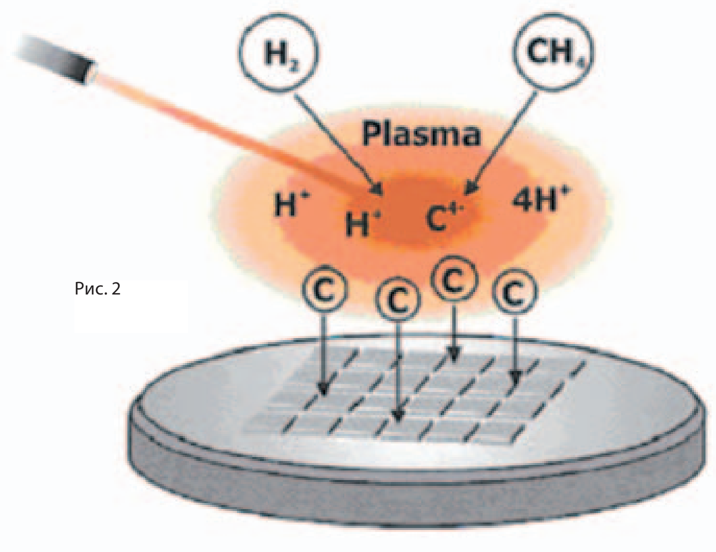
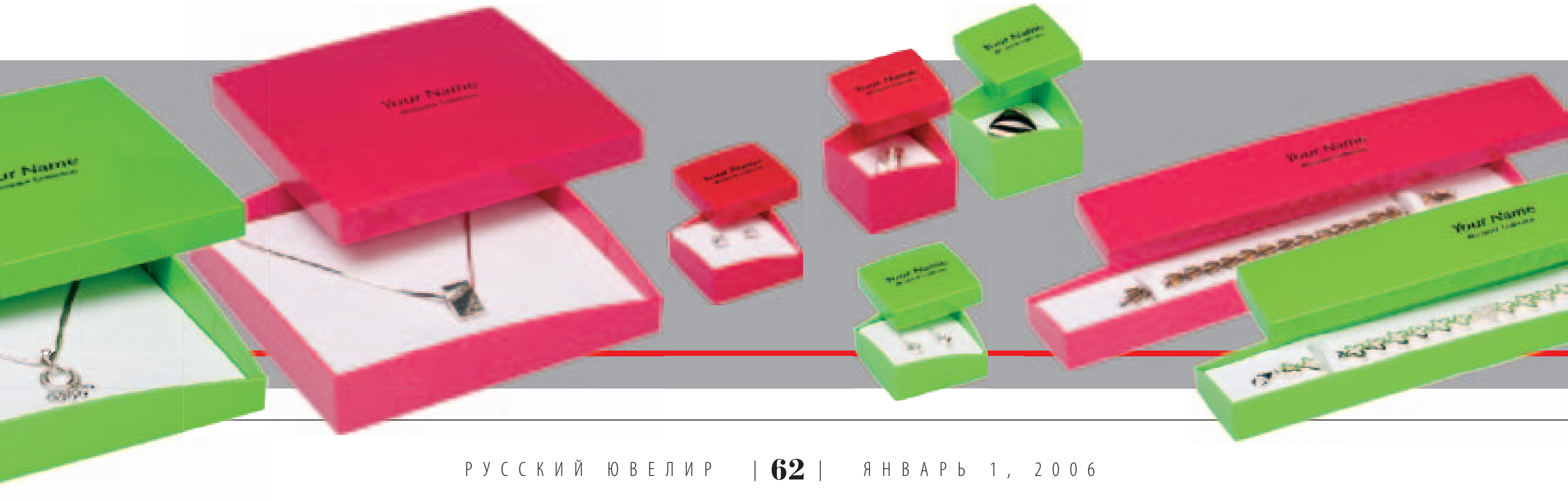


Рис. 2



ронние» атомы удаляются, а атомы углерода осаждаются на поверхности. При правильно подобранных условиях формируется монокристалл с постепенным послойным увеличением его толщины. Типичным значением скорости процесса является величина полмиллиметра за день.

Кристаллы, выращенные по этой технологии, из-за технических проблем обычно имели коричневый цвет, что делало их относительно мало привлекательными на рынке алмазов. Обработка по HPHT-технологии позволяет удалить коричневую окраску. В будущем можно надеется на получение бесцветных кристаллов при использовании только технологии осаждения. (Рис. 2. Плазма).

Для подтверждения идентичности алмазов было разработано устройство D-screen.

Устройство D-screen — разработанный компанией HRD Research и применяемый на практике прибор. Оно способно определять, является ли камень природным, а не обесцвеченным по HPHT-технологии и потенциально синтетическим и потерявшим свою первоначальную окраску после применения HPHT-обработки

Компактный, высокоскоростной и воспроизводимый прибор D-Screen

Прежде всего, Вам следует убедиться, что перед Вами алмаз (он должен иметь хотя бы одну обработанную грань) окраски D или J с размером от 0,20 до 10 карат.

Поместить кристалл на опускающийся столик детектора. Закрыть прибор, и через несколько секунд по показаниям индикаторов Вы можете считать результат.

Индикатор зелёного цвета — кристалл не синтетический и не обесцвечен за счет применения HPHT- технологии.

Индикатор оранжевого цвета:

1) кристалл может быть синтетический или его цвет менялся за счет применения HPHT-технологии;
2) кристалл следует направить в лабораторию для дальнейшего исследования.

Индикатор красного цвета — недостаточно напряжение батареи или прибор неисправен.

Параметры прибора D-Screen:

- компактный — размеры 4×5×15 см;
- работа от батареи или от сети переменного тока (включая сетевой шнур);
- масса — 325 г, включая батарею;
- потребляемая мощность — 9 В постоянного тока, 250 мА;
- сетевой адаптер — 110–230 В 50/60 Гц;
- выход адаптера — 9 В постоянного тока, 300 мА.

Благодарим «Галерею Штейнберг» за помощь в подготовке материала.

Менеджмент

Об основных функциях оценки персонала и стандартах работы

Галина Баранова,
партнёр компании «Международный Бизнес-Центр «6 КАРАТ», научный сотрудник МГУ им. М. В. Ломоносова

Убедившись в необходимости построения системы оценки, можно приступать к её созданию с учётом целей, определённых именно для вашей компании. Для этого следует выделить и учесть при разработке следующие основные элементы процесса оценки:

1. определение целей оценки (должны быть увязаны со стратегией компании и её кадровой политикой);
2. установление стандартов, рабочих нормативов, рабочих целей и ключевых показателей;
3. выбор инструментов и процедур оценки;
4. собственно процесс оценки и контроль за надлежащим использованием методов и процедур;
5. результат оценки;
6. сбор, анализ и хранение полученной информации;
7. конкретные мероприятия в отношении персонала (способствующие достижению целей оценки).

Осуществление процесса оценки невозможно без документации: положений, инструкций, оценочных форм для выбранных методов, структуры отчёта для анализа результатов, приказа о проведении и др. Для успешного внедрения системы полезно провести её презентацию для руководителей, обучающие семинары для менеджеров среднего звена и сотрудников, апробацию процедуры в пилотной группе (особенно при большой численности оцениваемого персонала) с последующей её корректировкой. Важным моментом, о котором уже упоминалось ранее, является информационная поддержка системы оценки персонала в компании. Ключевой фигурой в процессе оценки работы сотрудника является, как правило, его непосредственный руководитель. Он осуществляет как формальную, так и неформальную оценку рабочих результатов и рабочего поведения подчинённых.

Не секрет, что многие российские руководители воспринимают оценку как бюрократическую, формальную процедуру, затратную по времени, считают, что они сами всё отлично знают о своих сотрудниках. На самом деле при правильном проведении оценка является очень эффективным инструментом. Она позволяет выявить сильные и слабые стороны деятельности работников, демотивирующие факторы, потребность в обучении, составить план необходимого обучения, повысить результативность сотрудников, пресечь недовольство работников на самых первых этапах посредством открытого и честного диалога, правильной обратной связи.

Остановимся на некоторых преимуществах оценки для компании и для сотрудника.

Итак, оценка персонала в организации в той или иной форме существовала всегда. Принимая работу, выполненную сотрудником, руководитель, как правило, даёт оценку, выражает своё отношение. Вопрос в том, как он это делает. Важно, чтобы оценка выполнялась осознанно и планомерно. Разработанная система оценки должна позволять измерять результаты работы и уровень профессиональной компетентности работников, а также их потенциал в разрезе стратегических задач компании. Имеющийся у сотрудников потенциал должен соответствовать не только сегодняшним, но и перспективным задачам организации или, по крайней мере, быть достаточным для развития.

Приведу пример. Компания приняла решение перейти на автоматизированный централизованный учёт товара, связать отдел закупок, склад и магазины единой

ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ КОМПАНИИ	ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ СОТРУДНИКА
Получение достаточно точных результатов деятельности персонала (в количественном или качественном выражении), определение уровня знаний и навыков	Ясное понимание поставленных задач, критериев успешности их выполнения, зависимости размера заработной платы и премий от результатов труда
Укрепление корпоративной культуры и формирование корпоративной идентичности (желаемые нормы поведения сотрудников в компании получают поощрение во время оценки)	Возможность получить обратную связь от непосредственного руководителя
Создание целенаправленной программы обучения персонала, расстановка приоритетов в структуре расходов на обучение	Возможности профессионального и карьерного роста в своей компании
Возможность ротации кадров и создания кадрового резерва (снижение затрат на поиск новых сотрудников и их адаптацию в компании)	Гарантия того, что достижения не останутся без внимания (при условии, что система работает эффективно)
Мотивация персонала на долгосрочную работу и уменьшение опасности ухода лучших специалистов	Повышение эффективности оценки при использовании таких методов, как 360 градусов, ассесмент-центр

системой. Это потребует от сотрудников хороших навыков работы с компьютером и быстрого освоения нового программного обеспечения. Чтобы организовать эффективное обучение, необходимо провести оценку и выявить не только потребность в обучении, но и способности к развитию будущих пользователей системы. Чтобы не потерять достигнутого уровня продаж, на ключевые позиции следует отбирать и готовить наиболее способных. При отсутствии достаточного числа таких сотрудников придётся начать поиск и подбор новых сотрудников. А это потеря времени и увеличение затрат. Таким образом, могут выявиться недостатки в первоначальном подборе персонала, когда не были учтены перспективы развития компании.

В нашей стране синонимом оценки всегда была аттестация персонала. Сейчас всё чаще аттестацию рассматривают как один из методов (встречаются «традиционный метод» или «кадровые мероприятия») оценки сотрудников. Законодательные нормы регулируют только аттестацию государственных гражданских служащих (Указ Президента РФ от 01.02.05 № 110 «О проведении аттестации государственных гражданских служащих Российской Федерации»). Для других категорий работников аттестация регламентируется внутренними документами компании, при введении системы оценки персонала. К сожалению, понятийный аппарат в специальной литературе ещё не выработан окончательно. Можно встретить разные подходы и определения. Некоторые авторы выделяют оценку персонала, оценку потенциала, оценку индивидуального вклада, оценку труда. Приведём определение, наиболее точно, на наш взгляд, отражающее понимание оценки персонала в сегодняшней России.

Оценка персонала — процесс определения эффективности выполнения сотрудниками организации своих должностных обязанностей и реализации организационных целей.

Итак, при введении системы оценки персонала, прежде чем подбирать тот или иной метод, необходимо обратить внимание на следующие вопросы:

— важно обязательно определить и согласовать цель оценки;
— процесс оценки требует разработки необходимой документации индивидуально для каждой компании;
— к обычным трудностям по введению процедуры оценки в российских компаниях добавляется преодоление предыдущего негативного опыта проведения аттестаций;
— информационная открытость процесса оценки способствует достижению максимальной эффективности;
— роль непосредственного руководителя является ключевой, и его необходимо готовить к проведению процедуры.

На рабочий стол руководителя. Список рекомендованной литературы

1. Магура М. И., Курбатова М. Б. Оценка работы персонала, подготовка и проведение аттестации. Изд. 2-е, перераб. и доп. М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез». 2002.
2. Егоршин А. П. Управление персоналом. 2-е изд. Н. Новгород.: НИМБ. 1999.

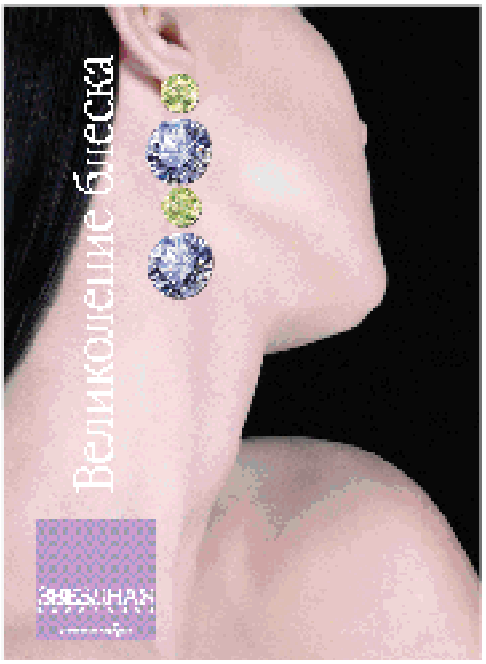
Вдохновение совершенного блеска

Исключительный результат достигается тогда, когда дизайнеры ювелирных изделий воплощают свои идеи в жизнь. Если же за дело берутся ведущие мастера российских и украинских ювелирных компаний, окрыленные великолепным блеском камней SIGNITY, — результат получается сенсационным. Чтобы вдохновлять творцов и удивлять покупателей, создана ЗВЕЗДНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ. Она является основой для воплощения идей в исключительные ювелирные шедевры с использованием камней SIGNITY. Камней, которые отличаются неповторимым ослепительным блеском.

Избранные творения дизайнеров

Для создания лучших коллекций дизайнеры используют камни SIGNITY. В результате рождаются шедевры, позволяющие почувствовать великолепный блеск и прикоснуться к нему — сияние камней SIGNITY завораживает любого. Ничего удивительного, высокое искусство огранки позволяет создавать камни, блеск которых сравним с блеском далеких звезд.

Фианиты SIGNITY Star давно завоевали сердца поклонников ослепительного блеска. Являясь воплощением идеальных пропорций и точной огранки, они расположены в сердце многих изделий Звездной Коллекции. Эти модели по праву называют манящими звездами на ювелирном небосводе. Звездная Коллекция призвана изумлять и вызывать восторг.



Эксклюзивная Звездная Коллекция только для Вас

ЗВЕЗДНАЯ

Звездная Коллекция объединила ювелирные украшения ведущих производителей, модели которых отличает высокое качество камней и полет творческой мысли. Вас очаруют и восхитят творения лучших ювелиров. Ваших клиентов удивят и заворожат эксклюзивные коллекции.

Грядет звездное сияние

Звездная Коллекция с легкостью найдет свою аудиторию покупателей. Дизайн ювелирных изделий приковывает внимание, а каждый камень исполнен респектабельного блеска SIGNITY и, конечно же, отражает сияние красивейших женщин.

Закажите каталог

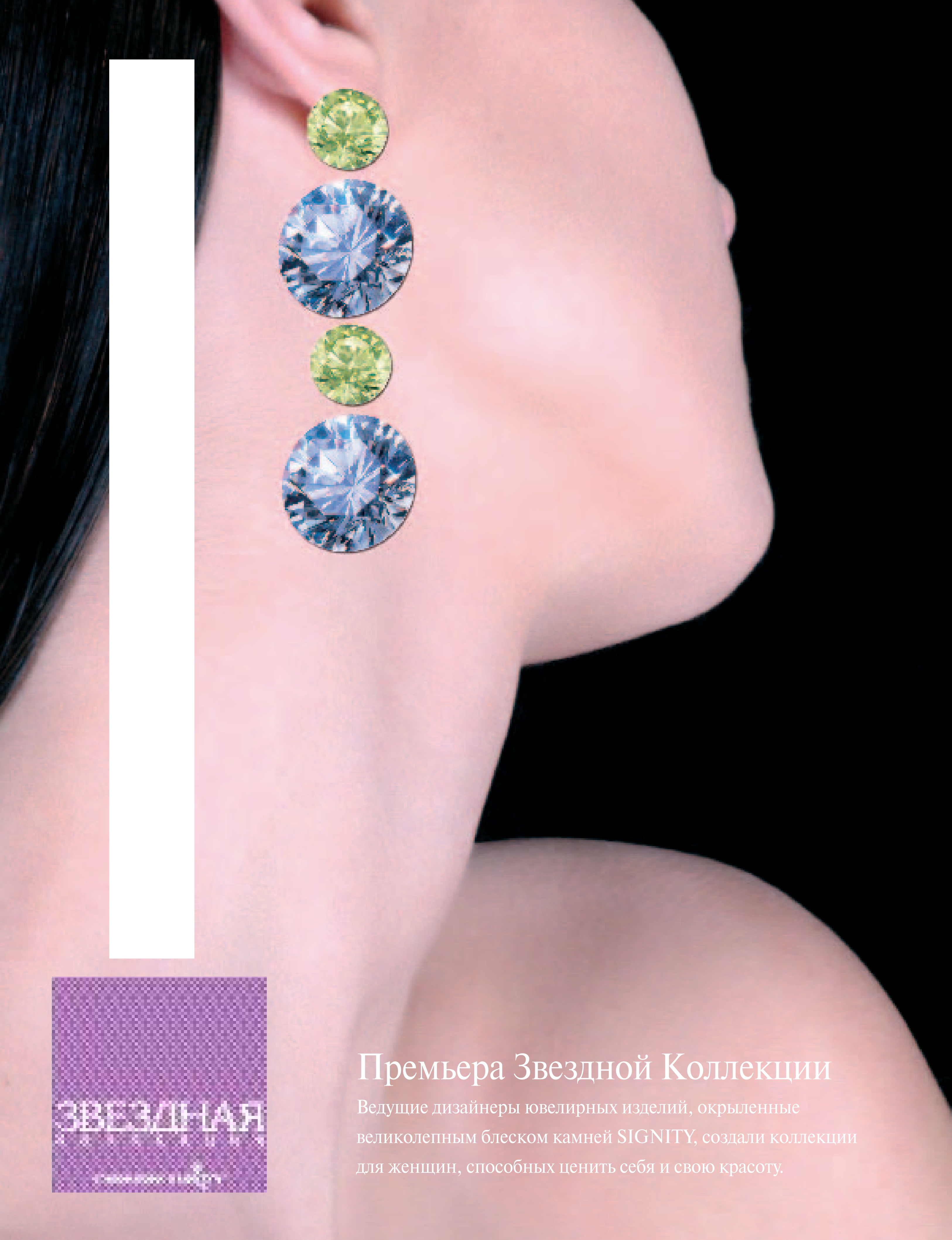
Вы хотите получить каталог Звездной Коллекции бесплатно? Рассчитываете в числе первых быть в курсе последних новостей Звездной Коллекции? Связывайтесь любым удобным для Вас способом.

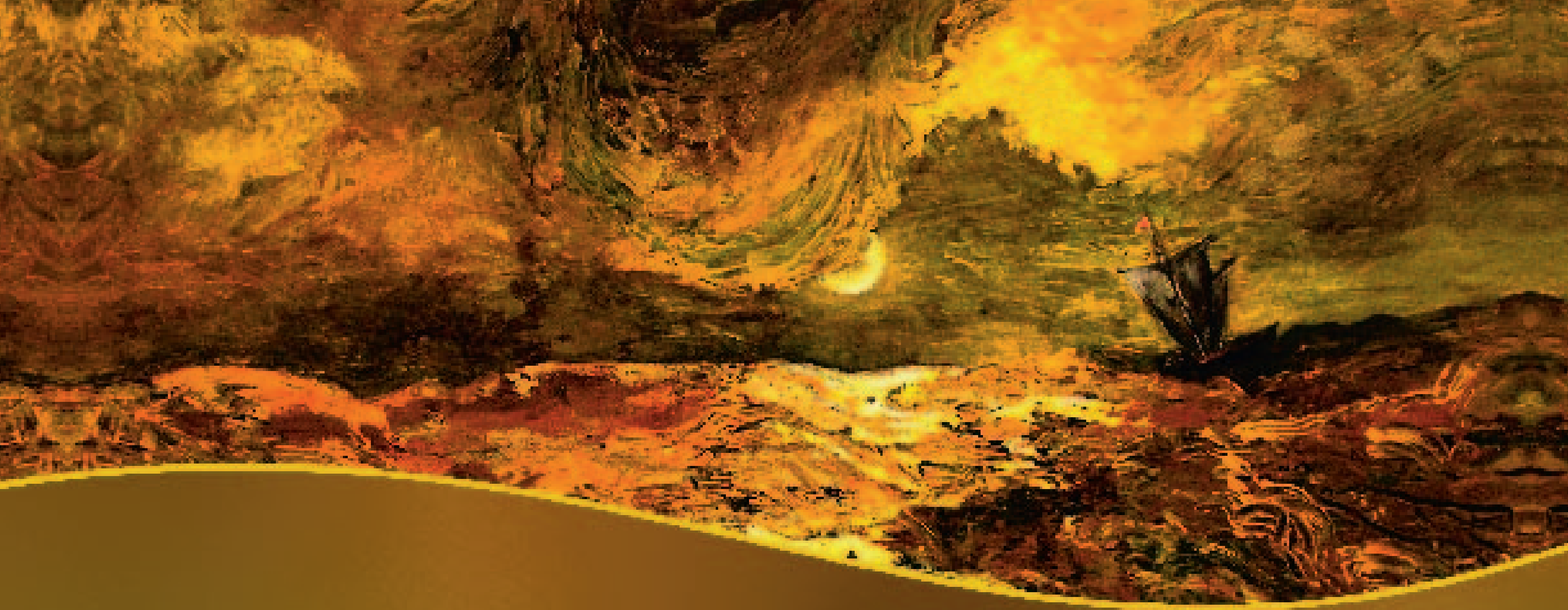
Российская Федерация:
Кристалит Корп.
а/я 4, 111116, Москва
Телефон (095) 981-05-55
StarCollection@crystalit.net

Украина:
Телефон 8-800-50-168-50
(звонки бесплатные по всей Украине)
StarCollection@crystalit.net

«Звездная Коллекция — это вершина ювелирного мира, озаренная светом SIGNITY»,

подтверждает председатель правления Ювелирного Дома «Россия», Сергей Леонидович Федоров.


ЗВЕЗДНАЯ
Премьера Звездной Коллекции
Ведущие дизайнеры ювелирных изделий, окрыленные великолепным блеском камней SIGNITY, создали коллекции для женщин, способных ценить себя и свою красоту.



III Международная Балтийская
Выставка Ювелирных Изделий

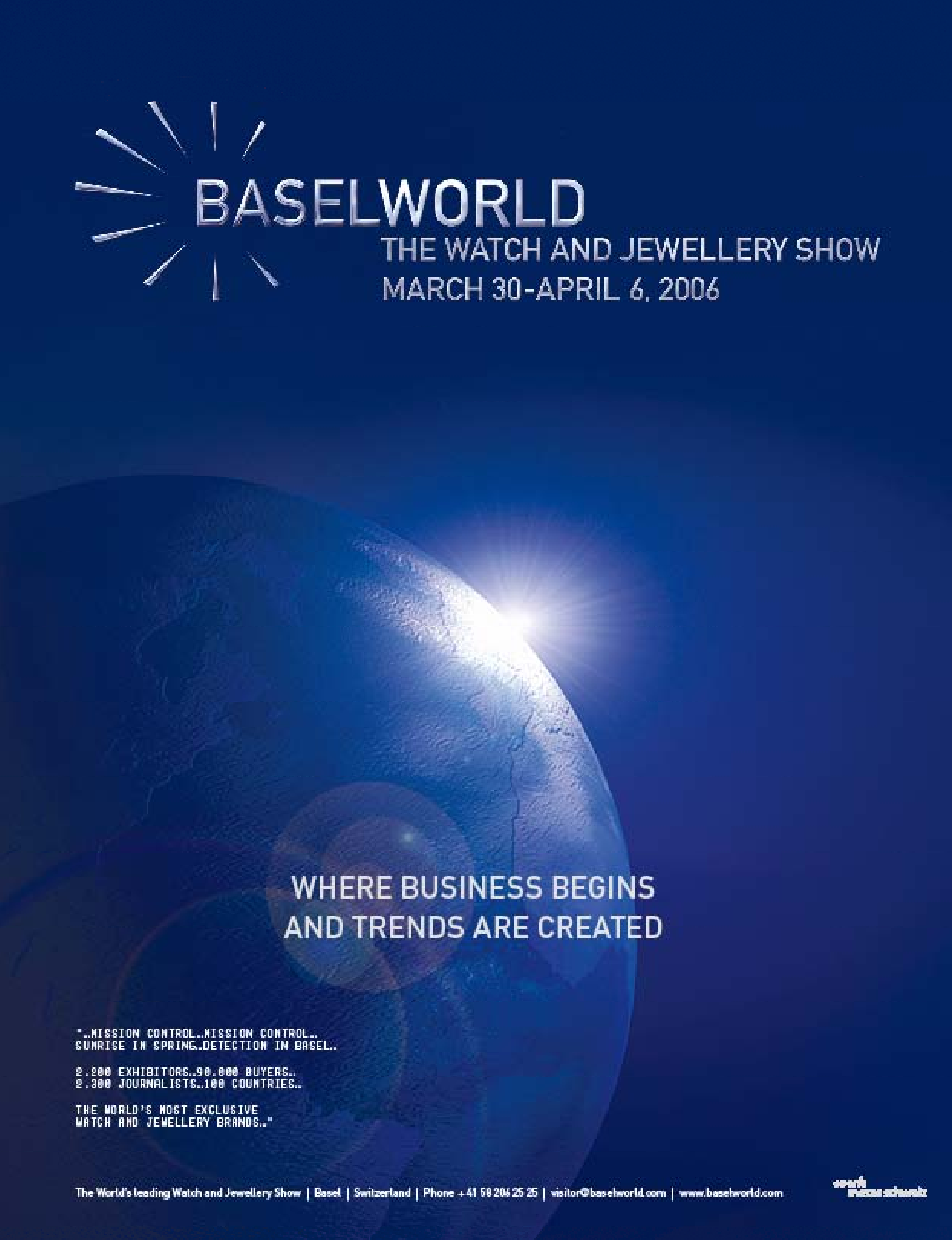
"Amber Trip 2006"

10-13 марта

Вильнюс, Литва

Amber Trip

Ел. почта: info@ambertrip.com
Тел. +370 5 260 84 95
Фах. +370 5 260 84 97
www.ambertrip.com


BASELWORLD
THE WATCH AND JEWELLERY SHOW
MARCH 30-APRIL 6, 2006
WHERE BUSINESS BEGINS
AND TRENDS ARE CREATED
"..MISSION CONTROL..MISSION CONTROL..
SUNRISE IN SPRING..DETECTION IN BASEL..
2.200 EXHIBITORS..90.000 BUYERS..
2.300 JOURNALISTS..100 COUNTRIES..
THE WORLD'S MOST EXCLUSIVE
WATCH AND JEWELLERY BRANDS.."
The World's leading Watch and Jewellery Show | Basel | Switzerland | Phone +41 58 206 25 25 | visitor@baselworld.com | www.baselworld.com

Единственный Российский форум, признанный мировым ювелирным сообществом

Ювелирный Рынок Открытый Миру

INTERNATIONAL JEWELLERY MOSCOW

НОВЫЙ РУССКИЙ СТИЛЬ

V Международная выставка высоких ювелирных и часовых торговых марок

Ежегодная церемония награждения РИА «РосЮвелирЭксперт» – «ЛИДЕР РОССИЙСКОГО ЮВЕЛИРНОГО РЫНКА»

17–20 мая

Москва, Выставочный Центр «Гостиный Двор»

Организаторы: РЕСТЭК ЮВЕЛИРПРОМ, Reed Exhibitions

Санкт-Петербург, ул. Петрозаводская, д. 12
Телефон: (812) 320-8099. Факс: (812) 320-8090
E-mail: junwex@restec.ru Internet: www.jewellerymoscow.com

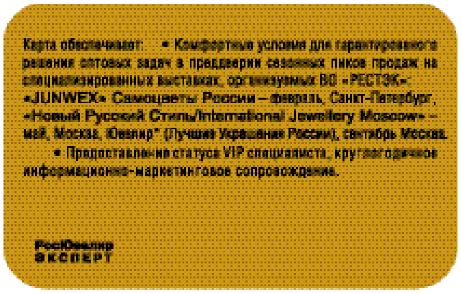
Москва, пр. Мира, ВВЦ, строение 334
Телефон: (095) 544-3831. Факс: (812) 544-3838

Для специалистов ювелирной торговли вход бесплатный. Предъявителям карты Клуба "Российская Ювелирная Торговля" присваивается статус VIP-специалиста.

Представляем

Лояльность производителей к членам Клуба «Российская Ювелирная Торговля» определяет их конкурентное преимущество на ювелирном рынке

Президент Клуба «Российская Ювелирная Торговля» С. К. Ведовский



КЛУБ
«Российская Ювелирная Торговля»

Положение о карте Клуба «Российская Ювелирная Торговля»

Инициаторами создания Клуба «Российская Ювелирная Торговля» являются российское информационно-аналитическое агентство «РосЮвелирЭксперт» и независимые торговые сети, заинтересованные в формировании согласованной сбытовой политики на российском рынке украшений.

Клубная карта является свидетельством предоставления её владельцу статуса специалиста и гарантирует комфортные условия для работы на отраслевых ювелирных выставках, гарантирующих широкий спектр ассортиментного выбора товара в преддверии пика сезонных продаж.

Клубная карта является именным документом, подлежит учёту в реестре Клуба, снабжена личным номером и имеет высокую степень защиты от подделок.

Карта предоставляет ее владельцу следующие льготы на отраслевых оптовых ярмарках «JUNWEX» (Самоцветы России) (г. Санкт-Петербург), «Новый Русский Стиль»/International Jewellery Moscow» (г. Москва) и «Ювелир*/Лучшие украшения России» (г. Москва):

- Свободное посещение выставок и всех мероприятий программы.
- Получение пакета документов (каталог, гостевой билет, путеводитель…).
- Услуги по размещению в гостиницах, организацию деловых поездок на зарубежные выставки.
- Обслуживание в бизнес-центрах на выставках.
- Круглогодичное информационно-маркетинговое обеспечение.
- Содействие РосЮвелирЭксперта в организации деловых встреч, в переговорах с поставщиками, в т. ч. с иностранными компаниями о дилерских полномочиях.

Срок действия карты ежегодно продлевается по результатам предварительной аккредитации на отраслевых выставках, рекомендованных РИА «РосЮвелирЭксперт» в качестве оптимальной программы, обеспечивающей необходимые условия для эффективного предложения товара торговым организациям в строгом соответствии с сезонными пиками продаж, необходимостью позиционирования на рынке своей торговой марки и внедрения новых механизмов маркетинга, стимулирующих стабильный покупательский спрос.

[!]

NEW ПЛАТИНОВАЯ КАРТА вручается торговым организация — членам Клуба, стабильно работающим на рынке ювелирных изделий России, удостоверяет значимость торгового предприятия и его принадлежность к элитному российскому профессиональному объединению. Карта предоставляется на платной основе. Владелец Платиновой карты получает расширенный перечень услуг и льгот и рекомендуется иностранным компаниям для сотрудничества как надежный партнёр на ювелирном рынке. На основе перечня владельцев Платиновых карт формируется дилерская сеть поставщиков ювелирных украшений. Логотип и информация о фирме размещаются в каталоге участников выставки «ЮВЕЛИР+» и Альманахе «Новый Русский Стиль / IJM», которые распространяются на крупнейших ювелирных выставках во всех регионах мира.

Московская Международная Выставка
ЮВЕЛИР
Ювелир 2006
48 МОСКОВСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ
ЮВЕЛИРНАЯ И ЧАСОВАЯ ВЫСТАВКА
5–12 сентября 2006 года
организатор «РОСЮВЕЛИРЭКСПО»
тел.: (095) 417-6765, 417-0185

РУССКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ СЕТЬ
инструмент для профессионалов

JEWELLERNET.RU

РУССКАЯ ЮВЕЛИРНАЯ СЕТЬ

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ АГЕНТСТВО

Выставки

Юбилейная выставка

Наряду с крупнейшими международными ювелирными форумами, проходящими в России, вот уже 5 лет в Екатеринбурге ведёт активную и успешную деятельность выставка «УралЮвелир». Уральские горы не стали препятствием для ежегодной встречи ведущих производителей ювелирных изделий, оптовых и розничных торговых предприятий из Москвы, Петербурга, Костромы, Владимира, Иваново, Челябинска, Перми, Томска, Краснодара, Хабаровска... Со времени проведения первой специализированной межрегиональной выставки-продажи «УралЮвелир» число её участников выросло почти в 2 раза. Стремительные темпы развития, серьёзное значение для ювелирной отрасли страны и масштабность, выходящую за пределы мероприятия регионального уровня, отмечали все присутствовавшие в ноябрьские дни 2005 г. в КОСКе «Россия»

Причём с каждым годом увеличиваются не только число экспонентов, но и их презентационные возможности. Так, компания «Ювелирная мода» из Перми, принимавшая участие во всех выставках «УралЮвелир», ежегодно расширяет площадь выставочного стенда. Учитывая эти тенденции, организаторам вскоре придётся задуматься о новых, более вместительных экспозиционных площадях.

Вполне закономерно, что среди общего числа участников выставки было достаточно много компаний из Екатеринбурга и Свердловской области — около 30. Это и крупные фирмы (ОАО «Ювелиры Урала», компания «Ювелирный Дом», Компания благородных металлов, Красцветмет-Урал, Свердловский ювелирный завод, «Золотой век»), и предприятия малого и среднего бизнеса. Хорошо известные предприятия из других регионов России (ТПК «Алмаз-Холдинг», ТД «Адамант», Ювелирный дом «КАДО», ТД «Камея Со», ТД «F-STILE», костромская ювелирная фабрика «Топаз») продемонстрировали широчайший ассортимент ювелирных изделий из благородных металлов классического и современного дизайна. Многие участники представили на своих стендах образцы ювелирной продук-

Гран-при» конкурса — коллекция «Моди». Автор — Сергей Королев, ЗАО «ПКФ «Эрми» — владелец торговой марки «Ринго», г. Екатеринбург

За развитие уральских традиций ювелирного искусства: «Уральский сказ», ЗМУК «Музей минералогии, камнерезного и ювелирного искусства», Свердловская область, г. Заречный

ции из Италии, Бразилии, США, Таиланда, Турции. Так, компания «Золото Бразилии», впервые приехавшая в Екатеринбург, предложила вниманию покупателей замечательную коллекцию изделий с бразильскими самоцветами.

Традиционно в экспозиции присутствовали стенды компаний, деятельность которых связана с инструментами, расходными и вспомогательными материалами для ювелирной отрасли (Корпорация «Рута», ПКФ «Сапфир», «Ювелир-Сервис», «Квашнин Сергей»). Большой интерес покупателей вызвали коллекции, представленные на стендах компании «Интер-Час» (Москва), Музея истории ювелирного и камнерезного искусства (Заречный), Ювелирной компании «Акимов» (Санкт-Петербург), «Золото Приамурья» (Хабаровск).

Центральное место в программе выставки, как всегда, занимает конкурс современного ювелирного искусства. Жюри конкурса, состоявшее из искусствоведов, художников-ювелиров, членов Союза художников и Союза дизайнеров России, оценивало работы по двум основным номинациям: «Новая форма» и «Стилевая линия». Торжественная церемония награждения победителей медалями и почётными дипломами состоялась 24 ноября. Гран-при был присужден компании «Эрми» за коллекцию «Моди», создатели которой нашли вдохновение в творчестве Модильяни.

Организаторы выставки «УралЮвелир» давно и плодотворно сотрудничают с кафедрой ювелирного искусства УГАХА. На этот раз итогом сотрудничества явилось проведение «круглого стола» «Проблемы взаимодействия художественно-образовательных учреждений и производственных предприятий ювелирного комплекса».

Но любая ювелирная выставка — это не только напряжённая коммерческая и деловая программа, но и непосредственное общение коллег по цеху, встреча друзей из различных уголков страны, праздник. Поэтому одной из «визитных карточек» «УралЮвелира» стал уже полюбившийся всем участникам традиционный турнир по боулингу. Азарт, веселье, непринуждённое общение команд надолго запоминается и игрокам, и зрителям.

В качестве ещё одного подарка участникам юбилейной выставки организаторы предложили очень интересную автобусную экскурсию — знакомство с почти 300-летней историей Екатеринбурга, посещением Ипатьевского дома и ряда других достопримечательностей.

Город был заложен в 1721 г. В. Н. Татищевым как горнозаводской, культурный и торговый центр Урала. Официальной датой его основания считается 7 (18 по ст. ст.) ноября 1723 г., когда вступила в строй первая очередь Казённого металлургического завода на р. Исеть и развернулось широкое городское строительство. Исетский завод и крепость при нём вскоре были названы Екатеринбургом в честь жены Петра I Екатерины Алексеевны.

Сегодня Екатеринбург — не просто географический центр России, расположенный на границе Европы и Азии. Усилиями организаторов выставки «УралЮвелир» Екатеринбург становится точкой пересечения ювелирных путей Центральной России, Урала, Сибири, Поволжья, Башкортостана...

1 место в номинации «Новая форма»:
Серьги «Графика»
Автор — Теплинская Т. Ф.
Исполнитель — Теплинский Т. А., ЗАО ТПК «Алмаз-Холдинг», г. Москва

III место в номинации «Новая форма»:
Кольцо на подставке «Рождённые под солнцем».
Автор — Трифонов Д. А., кафедра ювелирного искусства Уральской государственной архитектурно-художественной академии, г. Екатеринбург

Выставки

«Гильдия ювелиров — 2005»

30 ноября 2005 г. в московском Манеже открылась первая выставка «Гильдия ювелиров — 2005». Как явствует из её названия, организатором выставки стала Ассоциация «Гильдия ювелиров России» при поддержке АК «Алроса». Ассоциация ведёт активную деятельность с 1998 г., в неё входят около 90 производственных и торговых предприятий, во многих субъектах Российской Федерации открыты региональные отделения Гильдии ювелиров.

Участниками нового смотра ювелирных достижений стали около 100 российских фирм, оптовые и розничные торговые предприятия, банки, работающие с драгоценными металлами и драгоценными камнями, страховые компании... В экспозиции были представлены не только ювелирные украшения, но и камнерезная пластика, культовые изделия, часы, сувенирная продукция...

На торжественной церемонии открытия выставки выступили начальник Управления драгоценных металлов и драгоценных камней Минфина РФ Л. Ф. Толпежников; председатель Комитета ТПП РФ по поддержке предпринимательства в сфере добычи, переработки, производства и торговли драгоценными металлами и драгоценными камнями и изделиями из них, председатель совета директоров золотодобывающей компании «Полюс» В. В. Рудаков; председатель совета Ассоциации «Гильдия ювелиров России» А. Г. Иванюк; заместитель директора Финансового департамента Исполнительного комитета СНГ, председатель координационного совета Делового центра СНГ А. Б. Казаков; вице-президент АК «Алроса», президент Алмазной Палаты России С. А. Улин; депутат ГД от Красноярского края В. М. Зубов.

Александр Григорьевич Иванюк, выступая с приветственным словом, подчеркнул, что цели этой первой специализированной выставки — укрепление позиций российской ювелирной отрасли на мировом рынке, продвижение брендов ведущих отечественных производителей и пропаганда качественных ювелирных изделий, повышение уровня корпоративной культуры ведения бизнеса, создание благоприятных условий для развития торговли и, наконец, формирование положительного имиджа отечественного производителя ювелирной продукции.

Наиболее значительными мероприятиями в рамках выставки стали презентация коллекции «Бриллианты спорта» и «круглый стол» по проблемам, связанным с вступлением России в ВТО.

Тематическая коллекция «Бриллианты спорта», по замыслу организаторов, объединила отдельные изделия, например колье и серьги «Двойной тулуб», кольца «Чемпионская волна», «Ринг», «Олимпийские кольца», серьги «Зигзаг удачи»... Первой из спортивного руководства страны с экспозицией ознакомилась председатель МФСО «Спартак» Анна Алёшина.

По словам генерального директора ТД «Грэйс-Д» Александра Богуславского, давно существует традиция именовать крупные алмазы (свыше 50 кар) в честь знаменитых спортсменов, принёсших всемирную славу отечественному спорту. Так, в Алмазном фонде России и хранилище АК «Алроса» находятся три именных алмаза: «Николай Озеров», «Александр Карелин», «Анатолий Фирсов». Во время подготовки и проведения выставки «Гильдия ювелиров — 2005» возникла идея сотрудничества ювелиров и спортсменов. Итогом переговоров стало интересное и важное решение: российские спортсмены, которые завоюют золотые медали на Олимпиаде-2006 в Турине, получат в качестве приза от Гильдии ювелиров сертифицированные бриллианты стоимостью около $1000.

«Круглый стол» «Защита интересов ювелирного бизнеса в условиях вступления в ВТО» состоялся 2 декабря и был организован НП «Русская Гильдия Содействия Ювелирной Торговле». Актуальные вопросы с представителями отрасли обсуждали председатель Комитета по экономической политике, предпринимательству и туризму Федерального собрания РФ В. Г. Драганов; заместитель председателя Комитета по экономической политике, предпринимательству и туризму ГД РФ, член российской делегации на переговорах о присоединении России в ВТО генеральный директор НП «Русская Гильдия Содействия Ювелирной Торговле» Я. Н. Молчанов. Среди наиболее животрепещущих вопросов «круглого стола» были возможные последствия присоединения России к ВТО для ювелирной отрасли, процедуры таможенного оформления, лицензирования импорта и экспорта...

Валерий Гаврилович Драганов подробно остановился на теме взаимоотношений власти и бизнеса и отметил необходимость переговоров между ними: «Ювелирной общественности и в первую очередь «Гильдии ювелиров России» необходимо наладить более тесный контакт с представителями власти для комплексного решения проблем отрасли».

Деловая программа выставки прошла при активном участии Международного Бизнес-центра «6 карат», который провёл в конференц-зале ЦВЗ «Манеж» ряд семинаров: «Ювелирный магазин. Технологии продаж: как продвигать товары и услуги с помощью Интернет», «Система учёта в ювелирной отрасли. Рынок программного обеспечения», «Практика продажи ювелирных изделий» и др.

В общей сложности за несколько дней работы выставки профессиональные консультации специалистов Бизнес-центра получи-

Номинация «Колье года»
ФГУП «Московский завод по обработке специальных сплавов» (Ювелирное производство «Монарх»)

Номинация «Колье года»
Колье из гарнитура «Летний сад» (шифр — 61561) (золото 750, 77 бриллиантов (4, 16 карат), 29 аметистов, 32 топаза, 40 хризолитов)
«Русские Самоцветы»

Номинация «Серьги года»
Серьги «Утро любви» (белое золото 750°, изумруды, бриллианты)
«Кахолонг»
Автор: Попов Валерий

Номинация «Часы года»
Эксклюзивные часы с Кремлем (золото 585, бриллианты, рубины)
Автор: Пастернак М. А.
ЗАО «Золотое время»

Номинация «Кольцо года»
Кольцо из коллекции «Спутники любви» (золото 750, количество бриллиантов/вес, карат (1/0,32 61/0,78 197/2,51), вес (грамм) 18,18)
Автор: Наталия Пономарёва, главный художник ювелирного холдинга «Рифеста»

Победитель конкурса.
Скульптура «слон»
Художник: Анцифирова О.,
мастер-ювелир Вергазов В.
Изготовлено специально к юбилею Г. Хазанова
ООО «Сувениры Балтики»

Номинация «Предмет интерьера»
Набор «Тет-а-тет» (золото, серебро, бриллианты, изумруды, моховой агат)
Авторство: «Гуриати»

ли более 100 представителей ювелирного производства и торговли.

В числе мероприятий второго дня работы выставки состоялся семинар «Страховые риски в ювелирной отрасли», организованный ООО «Страховая компания «Белокаменная». Компания предлагает широкий спектр услуг по страхованию ювелирных изделий при транспортировке и хранении, а также страхование залогового имущества, позволяющее не только защитить бизнес от рисков, но и снизить налогооблагаемую базу. Семинар провела и рассказала о существующих способах взаимодействия страховщиков и ювелиров Г. В. Войтович — генеральный директор компании.

Экспозиция «Гильдия ювелиров — 2005» стала поистине «Выставкой достижений

ювелирного хозяйства» и изобиловала новыми коллекциями, представленными ведущими российскими производителями.

Так, ТМ «Рифеста» создала линию колец, выполненных в соответствии с последними модным тенденциями, в частности с использованием кожи ската. Этот материал по достоинству был оценён мастерами, изготавливавшими шкатулки, футляры, кошельки и сумочки, ещё в XVIII в. В наши дни кожа ската с крупным зерном поставляется в основном из стран бассейна Тихого океана. Самые именитые ювелиры мира сочетают драгоценные камни в своих изделиях с кожей ската. Особенно ценится кожа ската чёрного цвета, называемая «чёрным алмазом моря».

Еще одной новинкой компании стали кольца в стиле унисекс, предназначенные для дерзких и амбициозных личностей, — из белого, лимонного и красного золота с бриллиантами и вставками из чёрной кожи ската.

Уральская торгово-промышленная компания «Ювелирная мода» анонсировала выпуск своей новой коллекции, создателей которой вдохновила знаменитая трилогия С. Лукьяненко и блокбастер «Ночной дозор». По словам генерального директора компании А. Саламатина, презентация серебряной коллекции из 10 предметов — талисманов, амулетов и артефактов, описанных в книге, — состоялась в пермском магазине «Серебряный мир» 11 декабря, а всероссийская премьера планируется в начале февраля в Петербурге.

«Гильдия ювелиров — 2005» продемонстрировала, что в ювелирном пространстве России появились новые имена. В частности, впервые в выставке приняла участие красноярская ювелирная фабрика «Ремикс», выпускающая изделия из золота и серебра, рассчитанные на потребителя среднего класса и имеющая собственную розничную сеть (5 ювелирных магазинов в Красноярске). Как отметил генеральный директор компании В. И. Бурда, дебют был достаточно успешным. Были установлены деловые контакты, изучен рынок спроса и предложений, выявлены конкуренты... По итогам четырёх дней работы фирма приобрела более 30 новых оптовых покупателей. Кроме того, компания «Ремикс» вступила в члены Ассоциации «Гильдия ювелиров России».

ОАО «Ювелиры Урала» также представило на выставке украшения массового спроса. Наибольшей популярностью пользовались цепи, изделия с цветными камнями, сувениры из серебра — собачки и слоны, а также украшения из золота с искусственными изумрудами. Представители компании заключили ряд выгодных контрактов и планируют в следующем году организовать на своём стенде не только оптовую, но и розничную торговлю.

В целом, итоги выставки продемонстрировали, что «Гильдии ювелиров» вполне по силам воплотить в жизнь благие намерения — сохранить долговременные связи и хорошие традиции между Россией и странами Содружества, создать условия для успешного функционирования производителей в рыночной экономике. И выставка, несомненно, станет новым постоянным адресом на ювелирной карте страны.

Уже более 10 лет в различных городах России проводятся отборочные детско-юношеские турниры по хоккею с шайбой. Команды-победители получают право участвовать в ежегодном финальном туре на Кубок Владислава Третьяка. Очередной финальный поединок лучших хоккеистов 1991 года рождения состоялся в ноябре 2205 г. в Москве. Помимо российских команд на ледовую арену ЦСКА в эти дни вышли хоккеисты из Северной Америки, стран Европы, бывших республик СССР. Организатор турниров В. Третьяк — 10-кратный чемпион мира по хоккею с шайбой, один из лучших голкиперов мира прилагает все усилия для возрождения прославленных традиций российского спорта и воспитания новых поколений талантливых спортсменов. Победителям Кубка В. Третьяка 2005 г. были вручены наградные медали, изготовленные Московским заводом по обработке спецсплавов, а специальным призом для чемпиона турнира стало «Кольцо Чемпиона», также созданное мастерами этой компании.

Фото предоставлены Русской Ювелирной Сетью

Выставки

«Северное Сияние»

Древняя якутская легенда рассказывает о том, как однажды Бог, пролетая в зимнюю стужу над землей Саха, обморозил себе руки и выронил мешок с драгоценными камнями. Камни рассыпались по высоким горам, бескрайним долинам и заснеженной тундре. И с тех пор Якутию недаром называют кладовой несметных сокровищ — алмазов, золота, самоцветов…

История региона всегда была тесно связана с добычей и переработкой этого вида сырья. И не случайно именно здесь, в столице Республики — городе Якутске Министерством промышленности Якутии 6 лет назад была организована выставка-ярмарка бриллиантов, ювелирных, сувенирных и камнерезных изделий «Северное Сияние». Нынешний, юбилейный форум «Северное Сияние — 2005» состоялся в декабре и собрал более 30 участников, среди которых Комитет по драгоценным металлам Республики Саха (Якутия), «Золото Якутии», Сахаювелир, «Туймаада Даймонд» и другие ведущие ювелирные, гранильные камнерезные предприятия региона, художники-ювелиры и камнерезы, а также учебные заведения, имеющие ювелирные отделения: Якутское художественное училище им. П. П. Романова и Республиканское объединение начального профессионального образования Министерства науки и образования Республики Саха (Якутия).

Торговые ряды «Кружало» с 14 по 17 декабря стали центром деловой и культурной жизни города. Помимо активной торговли посетителей привлекала программа выставки, включающая в себя презентации новых ювелирных коллекций фирм-участниц (наиболее красочные шоу-показы провели компании «Золото Якутии», представившая последние эксклюзивные работы своих лучших мастеров, и «Сахаювелир», продемонстрировавшая коллекцию «Чингисхан» — сочетание современности и этнического колорита) и яркие эстрадные номера.

О своих впечатлениях о выставке «Северное Сияние — 2005» нам рассказал Антон Местников, менеджер по рекламе и маркетингу ОАО АПЮК «Золото Якутии».

«Наша компания участвует в выставке уже в 6 раз. По размаху «Северное Сияние», безусловно, уступает другим крупным ювелирным форумам, однако из года в год выставка стабильно набирает обороты. Растут и число участников, и объемы реализации, и коммерческий КПД.

Традиционно экспозиция работает по трём направлениям: ювелирное, гранильное, камнерезное и костерезное (этот сектор привлекал пристальное внимание профессионалов и широкой публики многочисленными и очень интересными авторскими работами из бивня мамонта).

Выставочный стенд компании «Золото Якутии» располагался в ювелирном секторе. Произведения наших мастеров принимали участие и в конкурсе, проводимом в рамках форума. Комплект (кольцо и серьги) «Восторг» (автор Константинов) получил диплом 1-й степени в номинации «Лучшее ювелирное украшение из золота с бриллиантами». В целом, мы положительно оцениваем участие нашей компании в выставке-ярмарке «Северное Сияние — 2005».

Приятно отметить, что правительство Якутии уделяет пристальное внимание развитию представленных на выставке отраслей. На торжественных мероприятиях присутствовали и приветствовали участников и гостей форума 1-й заместитель председателя правительства Республики Саха (Якутия) Г. Ф. Алексеев, председатель Торгово-Промышленной Палаты А. В. Андреев, представители Министерства промышленности и Министерства культуры Республики Саха (Якутия), компании «Алроса». Такое внимание, несомненно, оказывает серьёзную поддержку организаторам выставки и способствует дальнейшему активному развитию данного проекта».

Кольцо «Восторг»

Выставки

ЮвелирЭкспоУкраина 2005

В ноябре 2005 г. в выставочном комплексе «КиевЭкспоПлаза» состоялась X Международная специализированная выставка «ЮвелирЭкспоУкраина 2005». Деятельность этого ведущего ювелирного форума страны осуществляется при поддержке Ассоциации ювелиров Украины, Государственного геммологического центра Украины, Государственной Пробирной службы Украины, Управления контроля за обращением драгоценных камней и драгоценных металлов Министерства финансов Украины. Выставка проводится с 1999 г., а с 2003 г. — дважды в год.

Нынешней осенью лучший выставочный центр страны общей площадью 7500 кв. м собрал 250 участников из Украины, России, Турции, Франции, Японии, Италии, Испании, Канады, Индии, Польши и Армении, а также 19 000 зарегистрированных посетителей — представителей производственных предприятий, оптовой и розничной торговли, потребителей, более 50 аккредитованных средств массовой информации...

В рамках выставки были организованы тематические специализированные экспозиции: «Ювелирные украшения», «Драгоценные, полудрагоценные и поделочные камни», «Банковские металлы» «Салон бижутерии и аксессуаров», «Салон элитных подарков». Две последние впервые были развернуты как самостоятельные экспозиции.

Программа форума предусматривала проведение заседания Ассоциации ювелиров Украины, а также цикла семинаров («Роль кремния в литье с использованием пластмассы. Исследования химического взаимодействия разных металлов с формомассой», «О производстве и оценке бриллиантов», «Финалисты международного конкурса украшений с бриллиантами HRD Award 2005 «Diamonds are fun», «Технологии быстрого и точного создания моделей: 3D-принтеры Solidscape и компьютерные программы для ювелиров-дизайнеров», «Благородный опал и голубая бирюза — в ювелирной моде» и др.).

Второй день работы выставки носил название «День Бриллианта», и в рамках этого проекта проходила деятельность семинаров, посвящённых актуальным проблемам экспертизы и диагностики ювелирных украшений с драгоценными камнями. Цикл открыл директор Государственного геммологического центра Украины В. В. Индутный, рассказавший об общих принципах оценки бриллиантов, несоответствии ряда ювелирных терминов чётким минералогическим наименованиям, фальсификациях в этой области. Далее заместитель генерального директора винницкого завода «Кристалл» А. Н. Костельнюк осветил вопросы соотношения цены и качества бриллиантов.

Семинар «Проблемы торговли изделиями с бриллиантами и пути их решения» провела доцент кафедры товароведения и экспертизы непродовольственных товаров Киевского Национального торгово-экономического университета Т. Н. Артюх. Л. В. Тарановская — директор ООО «Мегакарат», представитель американской корпорации Ultimate Gems (Нью-Йорк) рассказала о цветных бриллиантах, открывающих новые широчайшие горизонты для ювелирного творчества. Семинар «Финалисты международного конкурса украшений с бриллиантами HRD Award 2005 «Diamonds are fun», собравший большую профессиональную аудиторию, провела искусствовед Н. И. Коровина. В финальную часть «HRD Award 2005» вошли изделия из бриллиантов, выполненные ювелирами Бельгии, Бразилии, Китая, Франции, Индии, Южной Кореи, Малайзии, Японии, Мексики, Голландии, ЮАР, России общим весом 723,2 карата. Для их изготовления потребовалось 26 643 бриллианта различной величины. Но по правилам конкурса главный приз — €5000 может получить лишь единственный победитель (ещё 4 работы отбираются дополнительно). В нынешнем году призёром стал бельгийский дизайнер с комплектом брошей «Лёгкое разнообразие», созданных из бумаги с бриллиантовыми нитями. В пятёрку финалистов вошли работы представителей Италии, Японии, Китая и ЮАР. По словам Н. И. Коровиной, конкурс полностью соответствовал заявленному девизу «Бриллианты — это весело!». Особенно порадовали публику выполненные с использованием стали, каучука, бамбука и других композитных материалов бриллиантовые колье, серьги, заколки, пояса и даже колпаки.

Второй Международный конкурс ювелирной моды был организован совместно Ассоциацией ювелиров Украины, АО «Киевский Международный Контрактовый Ярмарок» и компанией Signity. В нём приняли участие 12 работ как опытных профессионалов — представителей ювелирных предприятий, так и студентов профильных вузов, колледжей и училищ из Киева, Донецка, Львова, Житомира, Черкасс, Черновцов. Жюри отбирало победителей, руководствуясь следующими критериями: соответствие последним тенденциям и направлениям ювелирной моды 2006 г., оригинальность и новизна идеи, художественная ценность и мастерство. Главный приз конкурса — кубок от компании Signity завоевал гарнитур «Ночной цветок», созданный художниками Снежаной и Эдуардом Кожуховыми.

В последний, четвёртый день работы выставки состоялась торжественная церемония, на которой были оглашены имена победителей Международного конкурса «Лучшее ювелирное украшение 2005». В нынешнем году свои работы участники этого престижного профессионального состязания могли представить в 7 номинациях: «Лучшее ювелирное украшение года», «Лучшее мужское украшение», «Лучшее кольцо», «Лучший символ высокой духовности», «Лучшее интерьерное украшение», «Лучшее изделие из серебра», «Лучшее серийное ювелирное украшение года». В номинации «Лучшее кольцо» обладателями приза «Скифский олень» стали Одесский ювелирный завод «Аурум» с кольцом «Настроение» и ОАО «Киевский ювелирный завод» с коллекцией колец «Ледяной букет». Иконостас с иконой «Похвала Пресвятой Богородице» (ПЮКП «Агат») стал победителем в номинации «Лучший символ высокой духовности». Приз за лучшее интерьерное украшение разделили между собой скульптура «Пограничник» (ЧП «Сорокин О. О.», Киев) и интерьерное украшение «Хранитель золотого звона» (ОАО «Киевский ювелирный завод»).

Организаторы уверены, что встречи в гостеприимной столице Украины станут традиционными для представителей международного ювелирного и часового сообщества.

Мир камня

В начале декабря в ЦВЗ «Манеж» состоялась очередная ежегодная выставка «Петербургский ювелир — 2005», организаторы которой вносят огромный вклад в дело сохранения традиций российской ювелирной школы и повышения статуса Петербурга как центра ювелирного и камнерезного искусства. Петербург всегда славился талантливыми мастерами-ювелирами, обладающими собственным неповторимым стилем… И в наши дни «Петербургский ювелир» аккумулирует в городе на Неве лучшие авторские произведения со всего света. За 10 лет проведения выставки участниками ежегодного конкурса «Ювелирный Олимп» стали более 400 ювелиров и камнерезов из России, Украины, Белоруссии, Казахстана, Латвии, Финляндии, Германии, Дании, США, Австралии… Организаторы этой уникальной экспозиции — ВО «Мир камня», объединяя усилия многих выдающихся мастеров, ставят перед собой цель популяризировать лучшие образцы ювелирного и камнерезного искусства, открывать новые имена талантливых художников, укреплять международные творческие и деловые связи.

Деятельность выставки «Петербургский ювелир» многогранна и разнообразна. Программа четырёх дней работы насыщена интересными мероприятиями, а разделы выставки рассчитаны на все возрастные категории посетителей. Но центральное место по традиции занимает конкурс «Ювелирный Олимп», основные номинации которого охватывают все направления современного ювелирного искусства: ювелирные украшения, ювелирная пластика, эмальерное искусство, камнерезное искусство, предметы интерьера, аксессуары...

Участие в данном проекте бесплатное. ВО «Мир камня» проводит весьма демократичную политику в отношении отбора выставочных работ, не ограничивая участников ни в технике исполнения изделий, ни в их количестве. Организаторы доверяют авторам, предоставляя им уникальную возможность показать своё творческое лицо, свои достижения и идеи.

Подобные конкурсы становятся своеобразными вехами и играют исключительно важную роль в жизни художника, помогая завоевать признание специалистов и широкой публики, утвердиться в правильности выбранного направления деятельности, а также стимулируя дальнейшее творческое развитие. Для участия в «Ювелирном Олимпе» каждый автор может представить лишь две работы (в отличие от неограниченного числа работ, представляемых на выставку). В данном случае на жюри ложится большая ответственность, ведь перед ним стоят глобальные задачи — выделить в современной ювелирной и камнерезной пластике новые перспективные направления и сформировать, основываясь на высоких профессиональных критериях, достойные культурные приоритеты. Поэтому в его состав входят и видные искусствоведы, и художники-ювелиры, и музейные специалисты, и эксперты-геммологи… Жюри, председателем которого является

ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА «ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЮВЕЛИР-2005»

Гран-при конкурса
Александр Левенталь и Ольга Попцова
Санкт-Петербург. «Мастиф»
(фото 1)
Философское осмысление образа
Приз имени Николая Нужина
Николай Балабин
Финляндия. Три броши «Новелла»
(Фото 2–4)
Ювелирное искусство. Украшения
«Классика»
1 место
Дмитрий Бельман
Москва. Кулоны «Солнечный», «Чтоб в душе была отрада»
(фото 17,19)
1 место
Александр Пахомов
Санкт-Петербург. Подвеска, кольцо
Ювелирное искусство. Украшения
«Современность»
1 место
Константин Смыслов
Нижний Новгород. Два кольца «Баланс противоположностей»
Ювелирная пластика
«Традиции и современность»
1 место Людмила Копырина
Москва. Серия флаконов «Мастер и Маргарита»
(фото 5, 6)
Камнерезное искусство
«Классика и традиции»
1 место
Слава Тулупов
Нью-Йорк, США. «Улитки»
(фото 20)
Камнерезная пластика в мягком камне
1 место
Анатолий Васильевич Овчинников
Кунгур, Пермская обл. «Вестник небес» («Бизон»)
(фото 7)
Интерьер. Быт. Аксессуары
1 место
Александр Никитин
Санкт-Петербург. Шкатулка «Сладость нектара»
(фото 8)
СПЕЦИАЛЬНЫЕ НОМИНАЦИИ
Удачный дебют
Анастасия Олейникова
Нижний Новгород. Брошь и браслет «В режиме реального времени»
(фото 9, 10)
Дмитрий Слизков
Москва. Кольцо «Волшебная синева»
(фото 11)
Максим Галынин
Петродворец, Коллекция «Не просто камни»
За высокое ювелирное мастерство — учредитель номинации ювелирный завод «Каст»
Дмитрий Бельман, Москва
Художественные промыслы
Вера Леонтьева
Каменск-Уральский. Серия работ «Ювелирная береста»
(фото 12–15)
Оловянная миниатюра
1 место
Дмитрий Каморник — скульптор, Ольга Зернина — художник
Миниатюра «Царь Николай II и его жена»
(фото 16)
2 место
Андрей Рогачев — автор.
«Рыцарь XVI века со знаменем»
3 место
Андрей Сычев — скульптор, Татьяна Васюхина — художник
Композиция «Прогулка Пушкина по набережной реки Мойки»
За преданность профессии
Вера Георгиевна Поволоцкая, член СХ России, заслуженный художник России, Галина Поволоцкая, член СХ России, Санкт-Петербург
Специальный приз жюри
Анна Фаныгина
Рига, Латвия. Коллекция «Сердце мое»
Специальный приз экспертов-искусствоведов Оружейной палаты Московского Кремля
Людмила Копырина
Композиция из сосудов «Мастер и Маргарита»
Приз зрительных симпатий
Наталья Бакут, Дмитрий Белостных
Иркутск. «Искушение» (камнерезная пластика)
(фото 21)

1

2

3

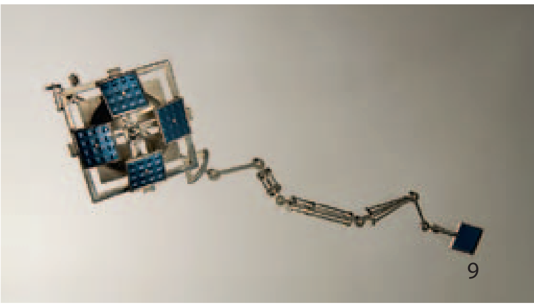
4

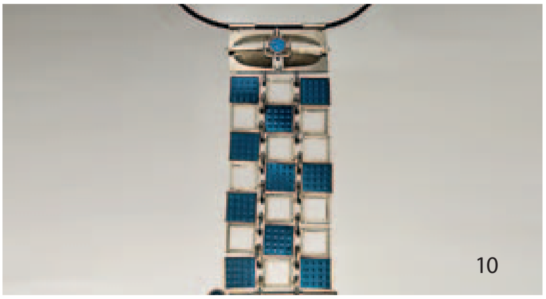
5

6

7

8


9


10

11

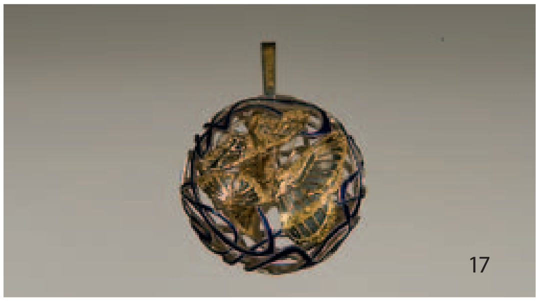
12

13

14

15

16


17

18

Фото предоставлены
Русской Ювелирной Сетью

19

20

21

член Международной ассоциации искусствоведов, член Союза художников России И. В. Шаталова, оценивает мастерство исполнения, художественное своеобразие и новаторство, традиционные приёмы и воплощение классических образов, творческий подход к использованию декоративных свойств природных материалов... Главная награда «Ювелирного Олимпа» — крылатый лев Olimpus. Одним из участников первых выставок-конкурсов авторского ювелирного искусства был выдающийся мастер из Ярославля Н. Нужин. В память о нем жюри учредило Специальный приз имени Николая Нужина, который присуждается «за философское осмысление образа». По итогам проведения «Ювелирного Олимпа» выпускается одноимённый альбом, в котором представлены лучшие конкурсные работы.

Кроме того, в Манеже состоялась и персональная выставка Сергея Фалькина, посвящённая 50-летию этого замечательного мастера. Свою экспозицию он назвал «Фифти-Фифти» (50 лет — 50 работ). Камнерезные миниатюры С. Фалькина «Атлантида», «Маска «Африка», «Декаданс, или прогулки по Крестовскому острову», «Птицелов» и многие другие запомнились зрителям предыдущих выставок «Петербургский ювелир». На этот раз художник представил и 10 работ, ранее нигде не демонстрировавшихся, законченных автором буквально в декабре 2005 г., причём 5 из них выполнены в необычной для художника технике — бронзе. Работы Сергея Фалькина, как всегда, отличает экспрессия, образность, многообразие сюжетов и стилистических решений.

Чтобы подчеркнуть уникальность его произведений и неповторимый творческий почерк автора, компания «Марка-проект» создала специальное демонстрационное оборудование. Как всегда, большое внимание ВО «Мир камня» уделяет популяризации естественно-научных знаний, в частности геологических (ведь все сотрудники объединения — в прошлом геологи). Выставка «Петербургский ювелир» стала своеобразным клубом, объединяющим не только ювелиров и камнерезов, но и коллекционеров, специалистов-минералогов, да и просто любознательных людей. Огромной популярностью как у детской, так и у взрослой аудитории пользуется программа «Гео-шоу», в которую входят разделы «Космические исследования — геологам», «Что видит геолог под микроскопом», «Демонстрация коллекций минералов, горных пород и палеонтологических образцов» и др.

Широкую публику по традиции привлекает в Манеж и возможность приобрести на выставке-ярмарке замечательные подарки к новогодним и рождественским праздникам — ювелирные и камнерезные изделия, камеи, огранённые камни, коллекционные минералы, самоцветное сырьё, изделия художественных промыслов, сувениры, бижутерию, а также ювелирный инструмент, оборудование, абразивы, упаковку, специальную литературу.

Деловая программа «Петербургского ювелира» включает в себя ряд семинаров и «круглых столов» по актуальным проблемам отрасли. Так, в нынешнем году с докладами в рамках этой программы выступили: В. Н. Кроль («Нормативно-правовое обеспечение производства и реализации ювелирных изделий»), И. В. Шаталова («Тенденции зарубежной ювелирной моды», «Традиции и современность в ювелирных украшениях»), М. К. Чижов («Бриллианты в современных украшениях. Имитации. Методы облагораживания»), П. М. Гончаров («Организация ввоза в РФ и вывоза из РФ драгоценных металлов и драгоценных камней в виде ювелирных и иных изделий»), Н. А. Часовских («Некоторые вопросы по организации финансового мониторинга на предприятиях, осуществляющих операции с драгоценными металлами и драгоценными камнями»).

ОБОРОТНАЯ СТОРОНА ЛУНЫ

А также рамки для портретов, настольных часов или термометра

Отличительная особенность вещей Фаберже — безукоризненное качество всех элементов изделия. Но мало кто знает, что невидимая взору сторона изделий не только исполнялось по высшему классу, но и компоновалась с учетом высших художественных критериев. Мы впервые представляем фотографии из частной коллекции настольных часов и рамок Фаберже с обратной стороны и наблюдаем разнообразие оригинальных опорных ножек, о котором не могли и подозревать. Художники фирмы Фаберже были неистощимы на выдумку. Последующие поколения мастеров в погоне за выгодой ограничивали себя и клиентов двумя-тремя вариантами опорных ножек. Между тем разнообразия требовал сам клиент и за индивидуальность и оригинальность платил. Самый знаменитый английский клиент Фаберже, король Эдуард VII, давший имя «эдвардианскому» стилю в искусстве, прямо заявлял Карлу Фаберже: «Король не должен иметь копий!» Для антикваров само разнообразие художественно-стилистических образов различных элементов изделия, в том числе опорных ножек настольных часов, рамок для фотографий и термометров, является важным признаком атрибуции. Каждое новое изделие антиквар рассматривает с волнением: какой ещё дизайн увижу впервые, чем ещё удивит старик Фаберже!

СОБАКИ

Валентин Скурлов, историк ювелирного искусства.

Год СОБАКИ. Собачки от Фаберже и не только...

Копилка «Бульдог, охраняющий бочонок с деньгами»
Копилка «Щенок бульдога с красной повязкой на левом глазу и оригинальным замочком на шее» (12 см)

Александр III с сыном Михаилом и дочерью Ольгой у стен ледяной крепости. Гатчина, 1894

Как известно, 2006 год — это год СОБАКИ по восточному календарю. Карл Фаберже одним из первых широко использовал в своей коммерческой деятельности восточный календарь. Годами Собаки были 1874, 1886, 1898, 1910. По архивным документам нами учтено 64 собачки продукции фирмы Фаберже. Фирмой исполнено 300–360 собачек.

Франц Петрович Бирбаум, главный мастер фирмы, упоминает в своих мемуарах «миниатюрные скульптуры — портреты любимых собачек», например «любимого французского бульдога артистки Элизы Баллетта, исполненный по заказу великого князя Алексея Александровича». Отсутствуют архивные сведения о покупке каменных собачек балериной Матильдой Кшесинской. Впрочем, ей много дарили. Известен портрет кисти Валентина Серова, где княгиня изображена со шпицем на коленях. Легенда рассказывает: когда в магазин приходили высокопоставленные клиенты с детьми, Карл Фаберже давал детям для игры каменную собачку.

Как отмечал первый биограф Фаберже Г. Ч. Бэйнбридж, «камнерезные фигурки животных разнообразны и многочисленны, все фигурки отличаются дружелюбием и здоровьем. Не все они выполнены одинаково вдохновенно, но большинство таких животных выделяются живостью и очарованием». Далее автор дает совет, как по признаку упитанности отличать вещи Фаберже: «Прежде всего они должны быть хорошо упитанными. Никто не купит тощую и грустную зверушку, когда можно купить весёлое и сытое животное». Именно таких «весёлых и сытых» собачек видим мы у Фаберже.

Самая дорогая по цене фигурка — «французский бульдог окаменелого дерева с бриллиантами». В конце 1914 года эта фигурка была отправлена сиамскому королю, но по какой-то причине сделка не состоялась, и в 1916 году «бульдог» был продан в Лондоне богатой американке г-же Мэнгоу за 90 фунтов стерлингов (855 руб., при себестоимости исполнения 520 руб.). Чтобы понять, что это за сумма, отметим, что номер гостиницы «Ритц» с ужином стоил полфунта, а месячная зарплата ювелира-англичанина, работавшего в Москве у Фаберже, составляла 16 фунтов стерлингов.

Фаберже исполнял и серебряных собак. Одна из них, серебра 91 пробы (925 проба в метрической системе), продана в 1909 году через Лондонский магазин.

ПОРОДЫ. Чаще всего встречается просто «Собака» или «Собачка» — 22 раза. Бульдоги — 11, Мопсы (мопсики) — 10 раз, терьеры — 4, таксы, пудели и шпицы — по 3 раза. По одному разу встречаются породы борзая, скотч-терьер, фокстерьер, японская собачка. Мопс последний раз встречается в нашем списке в 1908 году, когда фигурку купил английский король Эдуард VII. В 1907 году начитается эпоха бульдогов. Их исполнено в 1907–1916 году 11 штук, что объясняется ориентацией на английский рынок.

ВРЕМЯ ИЗГОТОВЛЕНИЯ. За период 1894–1900 годы исполнено 20 фигурок со-

«Бульдог»
раухтопаз
Длина 4,2 см
Фаберже

«Щенок мопса»
Фаберже
Примерно 1890–1900
Топаз, золото, алмазы
Высота 72 мм.
Украшенная драгоценными камнями (топаз) модель щенка мопса, Faberge, приблизительно 1890
Реалистично вырезанный из топаза с алмазными глазами в золотой оправе камень весит сверх 1300 карат и был временно возвращен в Советский Союз для выставки в Институте Минерального Исследования в Ленинграде, где был отмечен выдающийся пример использования Фаберже больших полудрагоценных камней

Фаберже
Примерно 1890
Высота 40 мм
Бовенит, гранат

«Жесткошёрстная такса»
Фаберже
Примерно 1900
Цветной агат, рубины, жёлтое золото
Высота 4,8 см

Группа из 3 пекинесов
Создание пекинских собак обычно приписывется английскому скульптору Альфреду Пококу, который работал для лондонского филиала Faberge.
Примерно 1890 г. Халцедон, розовые бриллианты

«Пойнтер»
Теодор Ринге. СПб, 1899–1908. Серебро, рубины, бовенит

Группа из 5 бульдогов. Австрия, 1900. Бронза

бак на общую сумму 1930 руб., то есть около 100 руб. за фигурку. «Шпиц халцедоновый» приобретён в 1894 году императрицей Марией Федоровной за 350 руб., «Собака халцедоновая» стоимостью 200 руб. куплена в том же году в складчину детьми царя для подарка матери. Собственного камнерезного производства фирма Фаберже тогда не имела. Это была эпоха Верфеля и германских камнерезов.

МАСТЕРА И ХУДОЖНИКИ. Как отмечает Франц Бирбаум, «когда художественные недостатки работ Верфеля и Оберштейна побудили фирму открыть собственную мастерскую, то приглашен был управлять этой мастерской художник П. М. Кремлёв, окончивший Екатеринбургское художественное училище и посвятивший себя камнерезному делу. Под его руководством класс работ сразу повысился. Исчезла прежде всего ремесленная сухость исполнения, отличавшая работы Верфеля и Оберштейна. Многие работы исполнялись Кремлёвым лично. Работа, правда, обходилась значительно дороже, чем в Оберштейне...»

Справедливости ради следует отметить, что ещё в 1880-х годах удачно лепил фигурки мопсов скульптор Артемий Обер, сотрудничавший с фирмами Верфеля, бр. Грачёвых, Овчинникова и Фаберже. До 1905 года на фирму Фаберже работал скульптор-анималист Василий Грачёв, по определению журналистки Ольги Базанкур, «лучший анималист России».

Вместе с Кремлёвым в Петербург с Урала прибыл художник-камнерез Пётр Дербышев, которого Бирбаум аттестовал как «лучшего камнереза Европы», а затем и выпускник Екатеринбургского художественного училища талантливый Николай Владимирович Куликов. В 1902, 1905 и 1906 годах продажи собачек не было, что связана с застоем рынка (1902) и русско-японской войной. В 1907 году исполнены только две собачки, но уже в 1908 году — сразу 8 штук. Этот прорыв объясняется приходом в фирму Фаберже выдающегося скульптора Бориса Оскаровича Фредмана-Клюзеля, с осени 1907 года активно моделировавшего различных животных на английской королевской ферме в Сандрингаме. С 1911 года у Фаберже работали талантливые анималисты Евгения Илинская и Георгий Малышев. Фигурка Малышева «Мопс» была приобретена Академией художеств для музея, и он получил премию Академии в 2000 руб.

Керамическая фигурка бульдога в натуральную величину.
Англия, 1920, 48 см

ПОКУПАТЕЛИ. Среди покупателей чаще всего встречается императрица Мария Федоровна. Она купила у Фаберже 17 фигурок собак, в том числе 6 мопсов. Известно, что члены семьи Александра III называли друг друга «мопсами», это было любимое семейное прозвище, а «Главным мопсом» был сам император Александр III. Замечено, что собак любят молодые женщины, воспитывающие детей. Дети императрицы Марии Фёдоровны любили собак. В Собственном садике Гатчинского дворца до сих пор сохранилось несколько каменных плит на могилах собак — домашних любимцев, в том числе любимой собаки Александра III Камчатки.

Императрица Александра Фёдоровна приобрела у Фаберже 7 фигурок собак, и всё в период 1896–1899 годов.

Через Лондонский магазин Фаберже лучше всех приобретали английская королевская семья — 7 фигурок собак — и барон Леопольд де Ротшильд или его супруга — 5 фигурок. Королевская семья любила получать каменные фигурки от Фаберже в подарок, и поэтому среди клиентов магазина много фамилий английских аристократов. Так, достопочтенная г-жа Р. Гревилл приобрела фигурку королевского терьера по кличке Цезарь, на ошейнике которого красовалась надпись «Мое имя Цезарь, мой хозяин король». Подарок этот был любезно принят королем Эдуардом VII. На похоронах Эдуарда VII в 1910 году переживший своего хозяина Цезарь замыкал печальную процессию.

ЦЕНЫ. Наблюдается качественный скачок в строну увеличения цен начиная с 1908 года. Через Лондон продано только 4 собачки по сравнительно низкой цене 14 фунтов стерлингов (133 руб.), но зато 13 фигурок — по цене 300 руб. и более. Заметим, что средняя заработная плата ювелира в Петербурге в 1910 году составляла 50 руб., а в Москве — 40 руб. Иначе говоря, стоимость собачки превышала полугодовую заплату ювелира. Объяснить такие цены можно только возросшим художественным уровнем изделий, привлечением высококлассных модельеров и камнерезов; в меньшей степени влияли транспортные расходы. Транспортировка фигурок в Лондон требовала наличия лучшего футляра. Футлярам придавалось особое значение, они были дороги.

МАТЕРИАЛЫ. Из халцедона изготовлено 15 собачек, из орлеца — 8. Кроме того, есть одна «орлецовая подставка под серебряной собачкой». 7 фигурок — из обсидиана, 6 — из оникса, 3 — из агата, по 2 — из жадеита и топаза. По разу представлены материалы аметист, гранат, раухтопаз, горный хрусталь, нефрит, сердолик, сардоникс, белый магнезит, сатуарн, окаменелое дерево и просто «камень». Итого: 54 собачки из камня и две серебряные. По 8 фигуркам материал не указан.

КОНКУРЕНТЫ. Помимо Фаберже только три фирмы в России изготовляли камнерезные фантазийные изделия: фабрика Верфеля (которая контролировалась капиталом Фаберже), художника-камнереза Алексея Денисова-Уральского и мастера Авенира Сумина. Известно, что работали на Картье екатеринбургские кустари, но они же работали и для Фаберже. Сам Картье покупал анималистику у Фаберже. Сведения о собачках, изготовленных этими фирмами, присутствуют в архивах, но цены на эти изделия на порядок ниже, чем у Фаберже. Многие из анималистических фигурок конкурентов выдаются за подлинные изделия Фаберже, особенно при отсутствии оригинального футляра фирмы. Иногда фигурка от Денисова-Уральского или Сумина помещается в подлинный футляр Фаберже. Это обстоятельство надо учитывать коллекционерам, чтобы не упрекать напрасно Фаберже за «ремесленный уровень» качества. Художественно «собачки от Фаберже» стояли гораздо выше аналогичных фигурок петербургских и уральских конкурентов.

Лазер — новые возможности

С 15 по 22 января в рамках выставки «VicenzaORO1» прошла выставка оборудования «OROMACCHINE». Это традиционная выставка представляет собой важное мероприятие в сфере технологий производства изделий из золота и представляет наиболее важные итальянские и солидные зарубежные компании.

Сектор машин итальянского производства занимал особое, почётное место, ведь независимо от производственного процесса, будь то плетение цепей, штамповка, литьё или вальцовка, лазерная сварка или обработка многокаратных изделий, эти машины позволяют намного быстрее осуществлять производство, обеспечивают более высокое качество и конкурентоспособность продукции. На 6000 кв. м площади в павильоне L специалисты нашли программное обеспечение для проектирования и управления процессом производства, сплавы, полуфабрикаты, сейфы и самые современные решения для обеспечения безопасности, а также смогли получить исчерпывающую информацию об эволюции лазерных технологий в ювелирной отрасли от профессора Паоло Виллорези с кафедры информационного машиностроения университета города Падуя.

Лазер: новые возможности в производстве и дизайне

Лазерные технологии начали применяться в ювелирном производстве только через 40 лет после своего изобретения, однако даже первые опыты очень быстро привели к технологической революции: появились ранее невообразимые возможности для дизайна и эффективного производства разнообразных ювелирных изделий. Первые прототипы лазера появились в конце 1950-х годов, но нашли своё промышленное применение лишь в 1962 году (станок для резки фанеры). Применение же лазера в ювелирной отрасли активно началось лишь в конце 1990-х годов.

Мощность и направленность. «Лазер является источником света с очень мощным и легко направляемым пучком, — объясняет профессор Паоло Виллорези, — благодаря чему можно направлять большое количество энергии за определённую единицу времени в виде непродолжительных световых импульсов и концентрировать её в точке размером несколько сотых миллиметра в диаметре. Изменяя длину волны в зависимости от обрабатываемого материала, можно использовать его во многих областях наряду с традиционными технологиями, а часто и вместо них».

Постоянный рост. Среди ведущих производителей станков, использующих лазерные технологии, безусловно, находится компания Sisma. «Мы впервые начали работать с лазером двенадцать лет назад, в основном это касалось продажи оборудования и обслуживания, — отмечает Дино Микелетто, инженер компании Sisma. — Однако уже в течение шести лет мы продаем на рынке станки собственного изготовления. Вначале лазерные технологии затронули процесс сварки, где по сравнению с традиционной технологией, использующей печи и порошки, они позволяют осуществлять производство в значительно более короткие сроки и с большей точностью получать необходимый титр и цвет. А вскоре лазер начал использоваться и в других производственных процессах, в частности в маркировке и гравировке: его точность позволяет выгравировать символику, фотографии и разнообразные узоры, что было либо невозможно сделать, либо можно было выполнить только вручную или химическими методами при высоких затратах. Таким образом, в течение нескольких лет с помощью лазерных технологий удалось достичь значительного прогресса, а в будущем от их развития ожидается ещё больше, в особенности в сфере прототипирования и персонализации ювелирных изделий. Не менее важными, хотя и не совсем однозначными, представляются возможности, связанные с отслеживанием изделий».

Идеальный режущий инструмент! Одним из наиболее интересных применений лазера в ювелирной отрасли, несомненно, является его использование в качестве режущего инструмента. «Благодаря своей абсолютной точности лазер позволяет осуществлять такие виды режущих операций, которые невозможно произвести традиционными методами, и это только одно из его преимуществ. В то же время при осуществлении режущих операций с помощью лазера обеспечивается минимальная потеря материала, и различные модели могут быть получены из одного листа металла. И всё это при необыкновенной скорости и гибкости производства, так как весь процесс от начала работы с листом металла до производства готового изделия занимает всего полчаса», — считает Джулианно Галлицио из компании Osai.

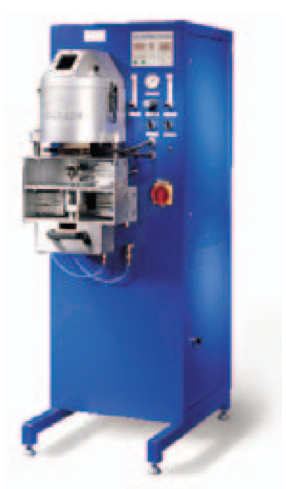
Более высокая эффективность и новые возможности! В связи со всем этим лазерные технологии действительно дают огромные преимущества производителям ювелирных изделий, как показывает опыт компании Cimento Gioiellieri, которая всегда уделяла внимание инновациям и стала использовать

СОВРЕМЕННЫЕ ЮВЕЛИРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

OTEC PRÄZISIONSFINISH

Оборудование для финишной обработки ювелирных изделий компании OTEC Prazisionsfinish

INDUTHERM Erwärmungsanlagen GmbH

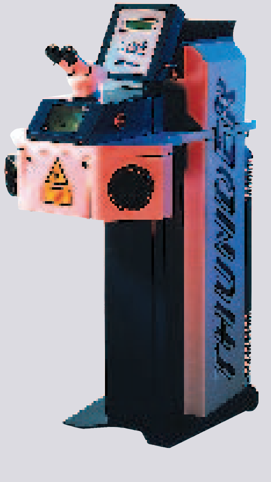


SIRO-LASERTEC

ЛАЗЕРНЫЕ СИСТЕМЫ

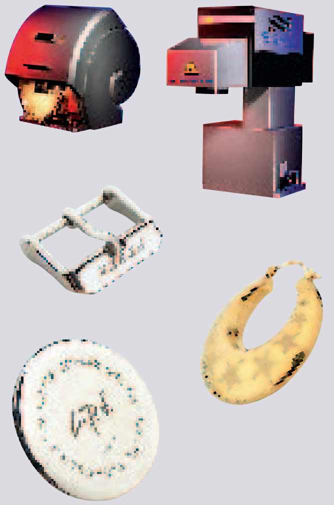
Сварочные системы и сферы их применения (SL35T; ALC 35; ALO 35; ALS 35S; SL 50 Thunder; SL 50P Thunderstorm; SL 75 Tornado; SL 75P Hurricane) :

- современная высокотехнологичная закрепка камней
- монтировка деталей из разных сплавов без гипса и проволоки
- исправление дефектов литья (подварка пор, непроливов)
- ремонт ювелирных изделий с камнями, не раскрепляя их
- сварка различной фурнитуры, напр. замков с пружиной
- сварка филиграни, полых, тонких, массивных цепей
- создание и ремонт штифтовых соединений на браслетах
- ремонт антикварных изделий
- ремонт оправ очков (в т. ч. из титана) и т. п.
- удаление гравировок (на кольцах, крышках часов)
- заварка слишком больших сверленых отверстий

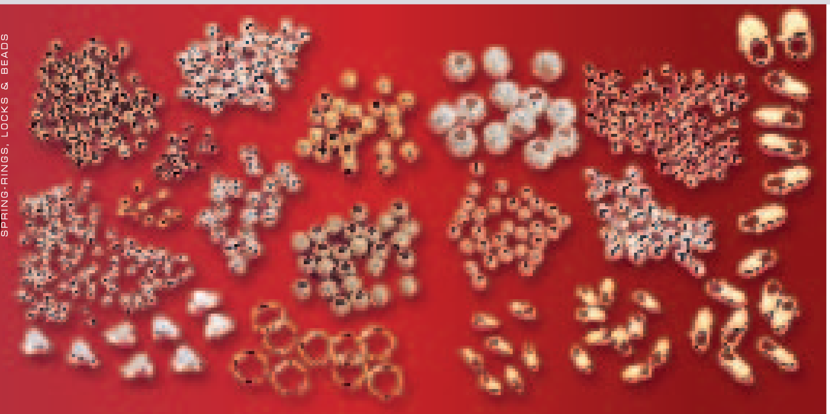


Лазеры для гравировки и маркировки изделий (Nautilus; Firescan):

- глубокая гравировка на наружной поверхности кольца, кулоне, медали и т. п.
- сложная сегментная гравировка на кольцах
- чёрная гравировка на наружной и внутренней поверхности колец
- нанесение узоров на полые изделия (напр., серьги 0,2 мм)
- гравировки на задней стороне корпуса часов
- изготовление штампов
- нанесение логотипов, названия бренда на крупные и мелкие детали
- клеймение (для пробирных инспекций)
- любые надписи и фото на визитках и табличках из металлов и искусственных материалов



FAOR® SPRING-RINGS, LOCKS & BEADS



197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков д. 4, Россия
тел.: +7(812) 718-76-02, +7(812) 718-76-02
ajtltd@mail.ru, info@otecru.com, www.otecru.com

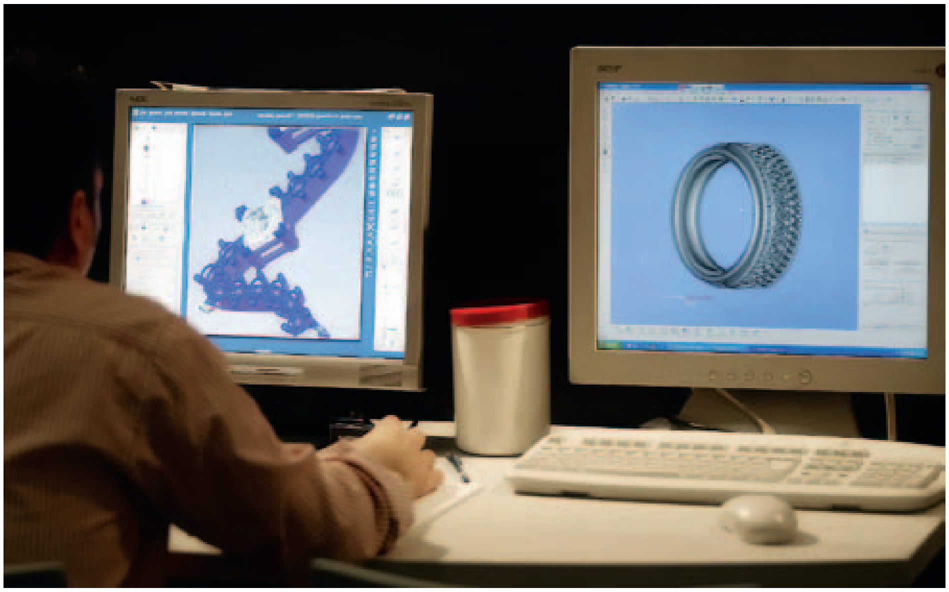
ООО «Современные Ювелирные Технологии»
Официальный представитель компаний Augusta, FAOR, Indutherm, OTEC Prazisionsfinish, Siro Lasertec.
Оптимизация технологических процессов с учетом специфики модельного ряда клиента при массовом производстве ювелирных изделий.
Фурнитура из сплавов золота и серебра для цепочек и браслетов. Сделано в Италии!

лазерные технологии более 5 лет назад. По словам инженера Джузеппе Останелло, «сначала лазер использовался для сварки разрывов, затем для подготовки к производству, а затем и для сварки вместо традиционных систем. В настоящее время у фирмы есть три лазера с ручным управлением, а также два других того же вида, используемые для ремонта изделий, и один лазер с компьютерным управлением. Последний используется не для производства цепей, а для непрерывного процесса приваривания деталей на ювелирные изделия и золотые украшения. У нас также есть два гравировочных лазера, используемых для гравирования ровных и округлых поверхностей и для трёхмерной обработки с глубиной от 0,12 до 0,24 мм. Благодаря лазеру Cimento Gioiellieri теперь может восстанавливать изделия, которые в противном случае были бы сняты с конвейера, а также осуществлять сварку в местах, недоступных для обычной сварки».

Свобода творчества. Таким образом, лазер имеет большие преимущества с точки зрения производства, но в то же время он дал огромный толчок фантазии дизайнеров. «С его помощью можно создавать идеальные формы, узоры и оправы из различных материалов, т. е. стилевые решения, которые раньше были невозможны или могли быть осуществлены при значительно больших производственных расходах, что исключало возможность работы на большом сегменте рынка. Возможность выпуска ограниченных серий изделий является хорошим стимулом, в то время как на стадии разработки лазер служит ценным помощником в производстве прототипов», — отмечает Риккардо Анджелетти из компании Dido's Design.

Лазерная сварка и гравировка

Рольф Океай, управляющий компании Siro-Lasertec, Германия



Лазерная сварка металлов и искусственных материалов стала в последние годы стандартным процессом с широким спектром применения в промышленности и кустарном производстве.

Преимущества лазерной сварки и гравировки на металлах или металлических поверхностях по сравнению с обычным процессом того же назначения очевидны: повышение продуктивности, высокое качество и сокращение расходов помогли скорейшему прорыву систем лазерной сварки и гравировки в различных сферах применения. С дополнительным использованием газовых смесей производительность и без того высокопроизводительных лазерных установок (что обусловлено самой спецификой процесса) повышается и позволяет производить сварку самых высокопрочных материалов.

Как же технически объяснить наличие таких преимуществ? Лазерная сварка, в общем, означает не что иное, как концентрированный приток тепла посредством сфокусированной энергии лазерного луча, что обусловливает очень высокую скорость и точность сварки при полной автоматизации процесса. При наличии зазоров между свариваемыми деталями и специальных металлургических требований необходимо применение дополнительных материалов, например проволоки с тем же химическим составом, что и свариваемый металл.

Лазерная сварка применяется при соединении деталей из стали, лёгких металлов и термопластиков. Неудивительно, что лазерная сварка находит широкое применение в автомобильной промышленности, электронике, ювелирной и часовой промышленности, медицине (дентопротезирование), оптике.

Применение защитных газов при лазерной сварке

Подводка защитного газа во время процесса лазерной сварки вызывает взаимодействие с лазерным лучом и таким образом определяет количество энергии, направленной в материал. Возникает некоторое превышение интенсивности лазерного луча на поверхности изделия, появляется термически индуцированная плазма, которая вместе с другими факторами определяет глубину сварки. Это взаимодействие особенно надо учитывать при использовании лазеров класса CO_2. При работе на лазерах Nd:Yag-Laser взаимодействия с защитным газом нет, они настраиваются в соответствии со свойствами материала, на котором производится сварка.

Лазерная сварка термопластиков

Лазерная сварка термопластиков имеет следующие преимущества: обработка серийной

РУТА®
всё для ювелиров

Junwex 2006

Компания “Рута” сегодня:

- ювелирный инструмент
- расходные материалы
- ювелирное оборудование
- упаковка для ювелирных изделий
- демонстрационное оборудование
- ювелирная косметика
- ювелирные вставки
- ювелирные изделия

Санкт-Петербург
Офис: 19-я линия В.О., д. 34, корпус 1
Тел./факс (812) 449-71-67, 449-71-68, 449-71-69
Магазин “Всё для ювелиров”: ул. Яблочкова, д. 3
Тел./факс (812) 232-26-15, 320-08-64
e-mail: spb@ruta.ru

Екатеринбург, ул. Посадская, 23
Тел.: (343) 212-58-58, 212-56-56
234-61-89, 234-61-68
Факс: (343) 212-58-68
e-mail: info@ruta.ru

Москва, ул. Нагатинская, 10
Тел.: (495) 730-14-12, 111-00-01, 111-00-06
Факс: (495) 111-01-52
e-mail: moscow@ruta.ru

бесплатная горячая линия для заказов
8-800-200-RUTA (7882)
техническую возможность дозвона обеспечивает ОАО “РОСТЕЛЕКОМ”
www.ruta.ru

продукции, высокая предельно допустимая механическая нагрузка на сваренные швы. Прочность на месте сварки практически такая же, как и на основном материале, возможна сварка швами любой геометрии.

Лазерная сварка в ювелирной и часовой промышленности

Применение лазерной сварки в ювелирной и часовой промышленности внесло революционные изменения в процесс промышленного и кустарного изготовления ювелирных изделий. Например, стала возможной сварка микроскопических деталей в непосредственной близости от драгоценных камней без раскрепки и повторной закрепки камня. Стало возможным быстро и просто устранять дефекты литья на отливках, заваривать поры, заполнять непроливы. Сварка фурнитуры, сборка изделий из заготовок часто уже не обходятся без применения лазерной сварки. В области промышленного изготовления ювелирных изделий лазерная сварка применяется для фиксации полых изделий, предназначенных для дальнейшей пайки, лазером сваривают также предварительно собранные ювелирные изделия. Лазерная сварка успешно применяется для соединения металлов с разной температурой плавления, например стали и золота. Драгметаллы можно сваривать лазером без применения дополнительных материалов и флюсов.

Ручная лазерная сварка

Лазерные сварочные системы дают возможность использования ручной сварки. Применение этих систем значительно облегчает процесс изготовления и ремонта ювелирных изделий. Принцип очень прост: изделие размещается в рабочей камере (вручную или с применением соответствующих полу- или полностью автоматических устройств), с помощью микроскопа или монитора его устанавливают в фокус (перекрестие нитей). Затем начинается процесс точечной сварки. Для процесса лазерной сварки не нужны подготовительные работы, требующие значительных затрат рабочего времени, не нужны суппорты или фиксация изделий с помощью проволоки.

Системы лазерной маркировки и гравировки

Под лазерной маркировкой понимается

нанесение надписей или маркировок на поверхность изделия с помощью мощного лазерного луча. В отличие от лазерного давления при лазерной маркировке происходит изменение поверхности обрабатываемого изделия. Сам процесс маркировки и энергетическая мощность зависят от материала поверхности изделия. Лазерная маркировка — быстрый автоматизированный процесс, приспособленный к свойствам материала на поверхности изделия.

Обычно лазерные маркирующие системы управляются с помощью персонального компьютера, чтобы облегчить процесс создания текста или цифр для нанесения маркировки. Пользователи без опыта работы на таких системах могут в кратчайшие сроки овладеть необходимыми навыками и самостоятельно производить маркировки.

Потенциальные сферы применения такой техники очень широки: от производства маркировок на поворотных регуляторах до нанесения индивидуальных серийных номеров на изделия (часто на детали для микроэлектроники). С помощью лазерных маркировальных систем можно, например, производить маркировку циферблатов через закрытое стекло на корпусе часов.

Как частный случай маркировки можно отметить снятие поверхностной краски на изделиях с нанесенным поверхностным слоем. Таким образом, надпись/маркировка получает изначальный цвет материала. На металлических поверхностях также возможна оксидная маркировка: металлы, разогретые до определённой температуры, в результате процесса окисления на поверхности получают цветное покрытие. На стали, например, популярностью пользуется придание голубоватого оттенка.

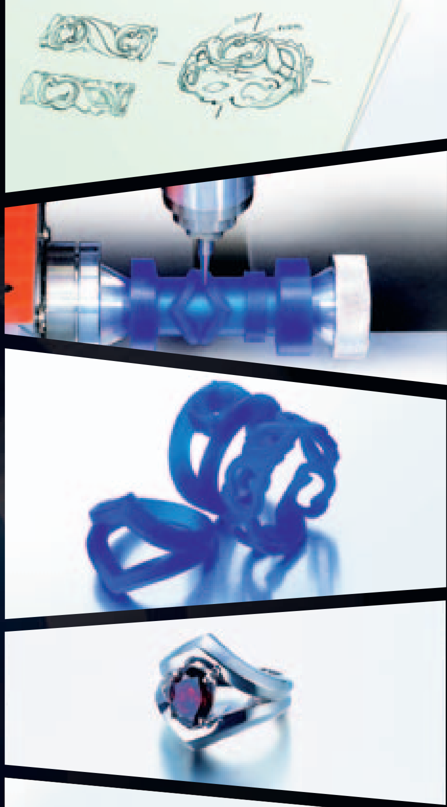
Под лазерной гравировкой понимается снятие материала посредством воздействия лазерного излучения. Это возможно практически на всех материалах, а также на поверхности и внутри стекла. Гравировка не несёт изменения цвета и поэтому не слишком хорошо заметна. Зато она устойчива к воздействию времени и может быть снята только с помощью глубокой шлифовки. Современные гравировальные системы могут наряду с надписями гравировать логотипы и даже фотографии с высоким разрешением. Такие системы также просты в обслуживании и управляются через персональный компьютер или ноутбук.

В заключение можно добавить, что использование лазерных систем на любом крупном или мелком производстве быстро окупает затраты на их приобретение за счёт значительной экономии рабочего времени и отсутствия затрат на дальнейшую обработку изделий. Многофункциональность таких установок позволяет использовать их на разных стадиях ювелирного производства: от устранения дефектов литья до ремонта готовых изделий.

Машина для совершенствования ювелирного производства

JWX-10

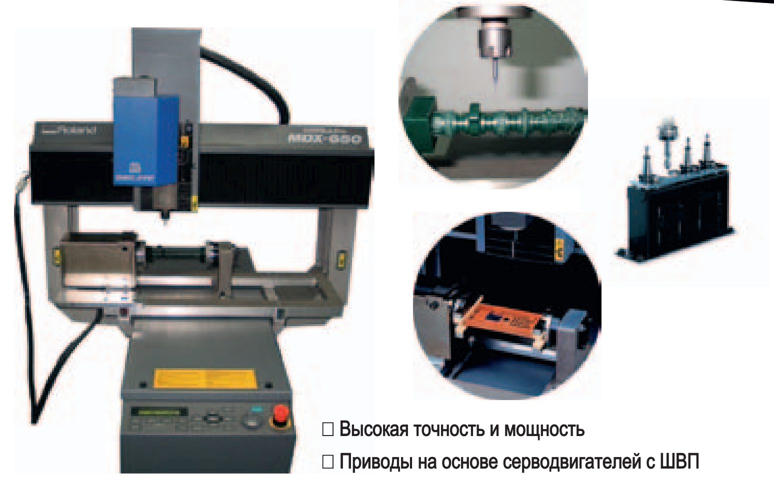
Roland JWX-10 - машина для производства ювелирных моделей. JWX-10 позволяет быстро и точно делать модели, легко изготавливать идентичные модели разных размеров, оперативно изменять дизайн изделий. JWX-10 позволяет сократить время и стоимость изготовления ювелирных изделий, не изменяя традиционный технологический процесс.



- ☐ Изготовление моделей колец удобно производится с использованием поворотной оси
- ☐ Возможность использовать модели, созданные в CAD системах
- ☐ Профессиональное программное обеспечение в комплекте
- ☐ Компактный размер - можно установить машину на рабочем столе
- ☐ Создание восковых моделей с высокой скорость и точностью
- ☐ Доступная цена

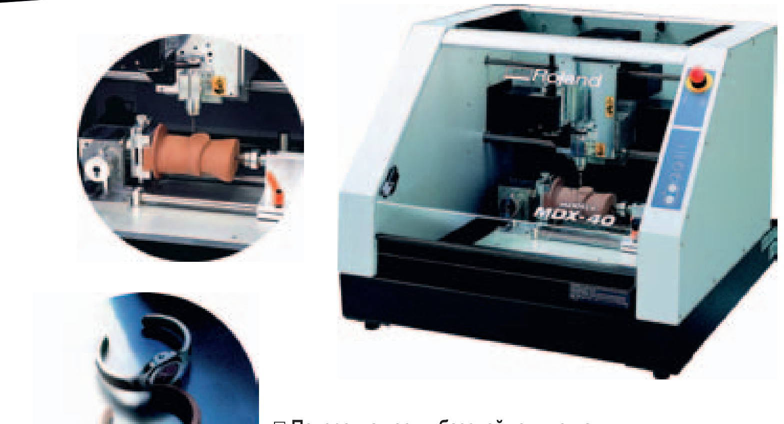
Машины Roland для ювелирного производства

MDX-650



- ☐ Высокая точность и мощность
- ☐ Приводы на основе серводвигателей с ШВП
- ☐ Возможность установки поворотной оси
- ☐ Возможность установки автосменщика инструментов

MDX-40



- ☐ Поворотная ось в базовой комплектации
- ☐ Система координат 4,5D, 5-ось позиционируется вручную
- ☐ Возможность установки 3D-сканера
- ☐ Профессиональное программное обеспечение в комплекте

Официальный представитель компании Roland - ООО “ВеМаТэк”
117545, Москва, ул. Дорожная, д. 3 корп. 6
Телефон: (495) 981-49-65
Web: www.roland.ru, e-mail: m55@roland.ru

Roland®
www.roland.ru

«Фирма «Клад»:

«Российским ювелирам — высококачественные немецкие лигатуры «ALPHA PLUS»

Алексей Срыбник, к. т. н.., инженер,
Роман Каракуркчи, инженер

Сегодня в России, как и во многих других странах мира, лигатуры «ALPHA PLUS» не нуждаются в специальных рекомендациях: солидные производители ювелирной продукции, прочно связывающие свой успех с качеством изделий, покупают более дорогие, но по-немецки стабильные и технологичные вспомогательные сплавы.

ООО «Фирма «Клад», не только реализует, но и технически сопровождает лигатуры «ALPHA PLUS» в России.

Мы, специалисты ООО «Фирмы «Клад», выезжаем на предприятия, проводим тестовые плавки, помогая на базе лигатур «ALPHA PLUS» оптимизировать литейные процессы, внедрять прогрессивную технологию литья со вставками.

Это непростая, ответственная работа требует определённых усилий с обеих сторон: наших и предприятия-заказчика. Положительный результат получается тогда, когда заказчик понимает, что качество заготовки определяет не только сплав, но и комплекс технологических параметров: перегрев расплава над ликвидусом; перемешивание; температура заливки; выдержка при заданной температуре заливки; температура формы; конструкция литниковой системы, конструкция блока отливок (конечно же, не в виде «ёлки»!). Можно перечислить ещё десяток не менее важных параметров, определяющих качество отливок и, соответственно, эффективность лигатуры.

Лигатура «ALPHA PLUS» — это продукт, полученный на уникальном плавильном оборудовании из чистейших материалов, прошедший строгий контроль на содержание основных элементов и примесей. (Один из авторов этой статьи хотел потрогать руками шихту для лигатуры, и, что называется, «получил по рукам».) Кстати о шихте: летучие компоненты, такие, как цинк, кремний и другие микропримеси вводятся в виде предварительных сплавов. Плавка и гранулирование ведутся в инертной среде.

Научно-исследовательская база «WIELAND», на территории которой организовано производство лигатур «ALPHA PLUS», стимулирует руководителя «ALPHA PLUS» Эрнста Беккера к созданию новых композиций лигатур, о которых необходимо сказать.

Новая лигатура А 314STG для «красного золота» создана для предприятий, имеющих кроме ювелирного литья непрерывное литьё заготовок в виде полос, прутков и труб. Расплав с этой лигатурой, сохраняя все преимущества А 314, обеспечивает меньшую адгезию к графиту и, следовательно, более высокую стойкость дорогостоящей пары «тигель-фильера» в установках непрерывного литья.

Новая лигатура А 214N для белого золота 585° и 750° системы Au—Ag—Ni—Zn—Cu имеет хорошие литейные свойства, полноценный белый цвет и достаточную пластичность в закрепке.

О новой лигатуре А 214/2036, более дешёвой, чем предыдущая, для белого золота 585° и 750° системы Au—Ni—Zn—Cu известны очень хорошие отзывы нескольких отечественных и зарубежных компаний.

Замечательно, что «ALPHA PLUS» живо реагирует на нужды российского рынка, готова выполнять индивидуальные заказы: так, были созданы новые лигатуры PD 90/10 и PD 70/25/5 для сплавов палладия 500° и 800° ; лигатура PT 9050 для сплавов платины 900° и 950°.

Приглашаем к сотрудничеству предприятия, расположенные в любых, в том числе отдалённых городах России. Уверены, что вместе мы можем повысить качество вашей продукции!

Россия, наб. реки Фонтанки, д. 90, корп. 1, пом. 015,
Санкт-Петербург, 191180
тел.: +8 812 712 46 30, факс +8 812 712 40 95
E-mail: info@clad.ru, www.clad.ru

Поздравляем!

27 января отметил свой 60-летний юбилей Михаил Константинович Чижов, главный специалист по геммологии ОАО «Русские самоцветы» — профессионал высочайшего уровня, замечательный человек и добрый друг нашего журнала.

От всей души поздравляем Вас, Михаил Константинович и желаем, что бы Ваша жизнь была яркой, насыщенной, полноцветной, подобно камням, тайны которых подвластны Вам!

Наши поздравления

Поздравляем!

ЯНВАРЬ

4 января **_Лысенко Ольга Николаевна_**, генеральный директор, ООО «Амбертрин»
9 января **_Мищенко Олег Николаевич_**, генеральный директор, Ювелирный Дом «Баск-крин»
10 января **_Котова Светлана Александровна_**, руководитель торгового отдела, ЮТВ
11 января **_Заварзин Юрий Владимирович_**, генеральный директор, ООО «ПФ «Бриолет»
11 января **_Третьяков Лев Игоревич_**, руководитель коммерческого отдела, «Сапфир»
15 января **_Лозовский Михаил Иванович_**, директор, художественно-профессиональный лицей
15 января **_Шадрин Сергей Васильевич_**, генеральный директор, ООО «Золотая Орхидея»
16 января **_Чуркин Евгений Алексеевич_**, генеральный директор, «Ювелирный дом» (Екатеринбург)
23 января **_Кордобовская Мария Владимировна_**, начальник международного отдела, ЗАО «Росювелирэкспо»
26 января **_Авакян Грач Саркисович_**, генеральный директор, ТД «Адамант», Москва
26 января **_Васильева Лариса Николаевна_**, коммерческий директор, ООО «Арина»
28 января **_Усова Ольга Николаева_**, директор по рекламе, Ювелирная торговля Северо-Запада
30 января **_Киселева Елена Валентиновна_**, руководитель отдела продаж, ООО «Парадокс»
30 января **_Помельников Алексей Леонидович_**, генеральный директор, ООО «Помельников А.»
31 января **_Матросов Виктор Николаевич_**, генеральный директор, ООО «Арина»

ПОЗДРАВЛЯЕМ АЛЕКСЕЯ ПОМЕЛЬНИКОВА С РОЖДЕНИЕМ ЕЩЁ ОДНОГО ПОМЕЛЬНИКОВА!!!

ФЕВРАЛЬ

1 февраля **_Цветкова Татьяна Фёдоровна_**, главный бухгалтер, ООО «Тверское золотое княжество»
2 февраля **_Калашников Дмитрий Витальевич_**, заместитель генерального директора, «Инвари»
10 февраля **_Стрежнев Максим Сергеевич_**, генеральный директор, компания «АСБ» (тм «Рифеста»)
11 февраля Ка**_занцев Сергей Юрьевич_**, президент, компания «Лассо»
12 февраля **_Кац Александр Михайлович_**, генеральный директор, фирма «Роза»
15 февраля **_Эрнст Беккер_**, президент, AGS Magic
16 февраля **_Ничипорук Александр Олегович_**, президент, «Алроса»
18 февраля **_Сорокин Валерий Васильевич_**, генеральный директор, Костромской ювелирный завод
20 февраля **_Зюзин Игорь Анатольевич_**, коммерческий директор, «Санис»
24 февраля **_Протопопова Виктория Самуиловна_**, коммерческий директор, компания «Эталон Женави»
26 февраля **_Власов Евгений Александрович_**, заместитель генерального директора, «Инвари»
28 февраля **_Васетинская Вита Александровна_**, заместитель генерального директора, ООО «Тверское золотое княжество»

6 февраля **_ООО «СевЗапЮвелирпром»_**
12 февраля **_«Золотой Дельфин»_**
28 февраля **_ЗАО СК «Мегарусс-Д»_**
29 февраля **_ЗАО «Каст»_**

РУССКИЙ ЮВЕЛИР
АКИМОВ
ЮВЕЛИРНАЯ КОМПАНИЯ
WWW.RUSSIANJEWELLER.RU

FOREDOM®

Компания Foredom Electric (США), мировой лидер в производстве технических бормашин и технологической оснастки для ювелирного производства, информирует своих клиентов о новинках:

- С 1 января 2006 года прекращается производство и отгрузка бормашин с моторами серий CC, MM, DD, S, SM, SB, R, RM, RB, H, HM, HB. Компания через сеть дистрибьюторов продолжает осуществлять полную сервисную и гарантийную поддержку ранее выпущенных машин.
- На смену ранее выпускавшимся моторам на рынок выпускается обновлённый мотор серии SR.
- Компания Foredom Electric не имеет никакого отношения к машинам старых серий, изготовленным после 1 января 2006 года.

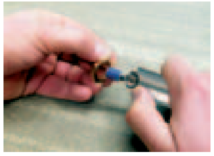
ХАРАКТЕРИСТИКИ НОВОГО МОТОРА СЕРИИ SR:

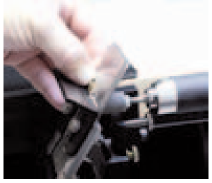
- Мощность — 125 Вт (на 66% более мощный, чем моторы CC серии).
- Максимальная скорость без нагрузки — 18 000 об./мин.
- Оснащен реверсивным переключателем направления вращения.
- Новый дизайн бирки и корпуса мотора с металлическим оттиском логотипа Foredom — подделки исключены.
- Гарантийный срок на мотор сохраняется при условии промышленной эксплуатации оборудования (8 часов в день).
- Конкурентная цена.
- Мотор сертифицирован.

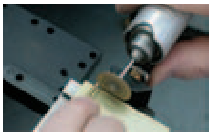
УВЕДОМЛЕНИЕ ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ:

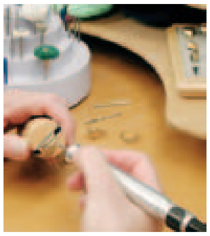
Все моторы Foredom производятся на фабрике компании, расположенной в Bethel, CT, USA. Компания дорожит своей репутацией и надёжностью оборудования, поэтому не производит моторов вне США, не имеет соглашений и не выдает лицензий на производство своего оборудования в Китае, Индии, Турции и прочих странах. Вся продукция, выпускаемая под маркой Foredom вне США, является контрафактной и не соответствует стандартам надежности и качества Foredom Electric, а продавцы такой продукции вводят своих потребителей в заблуждение, способствуя пиратству.

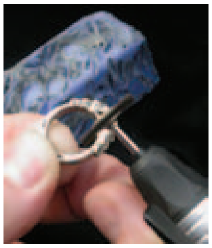
Все моторы Foredom серии SR, изготовленные для продажи и использования вне территории США, содержат информацию о дистрибьюторе и его логотип на бирке.

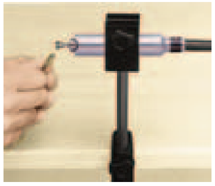


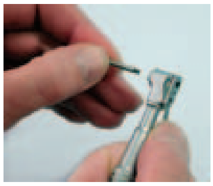












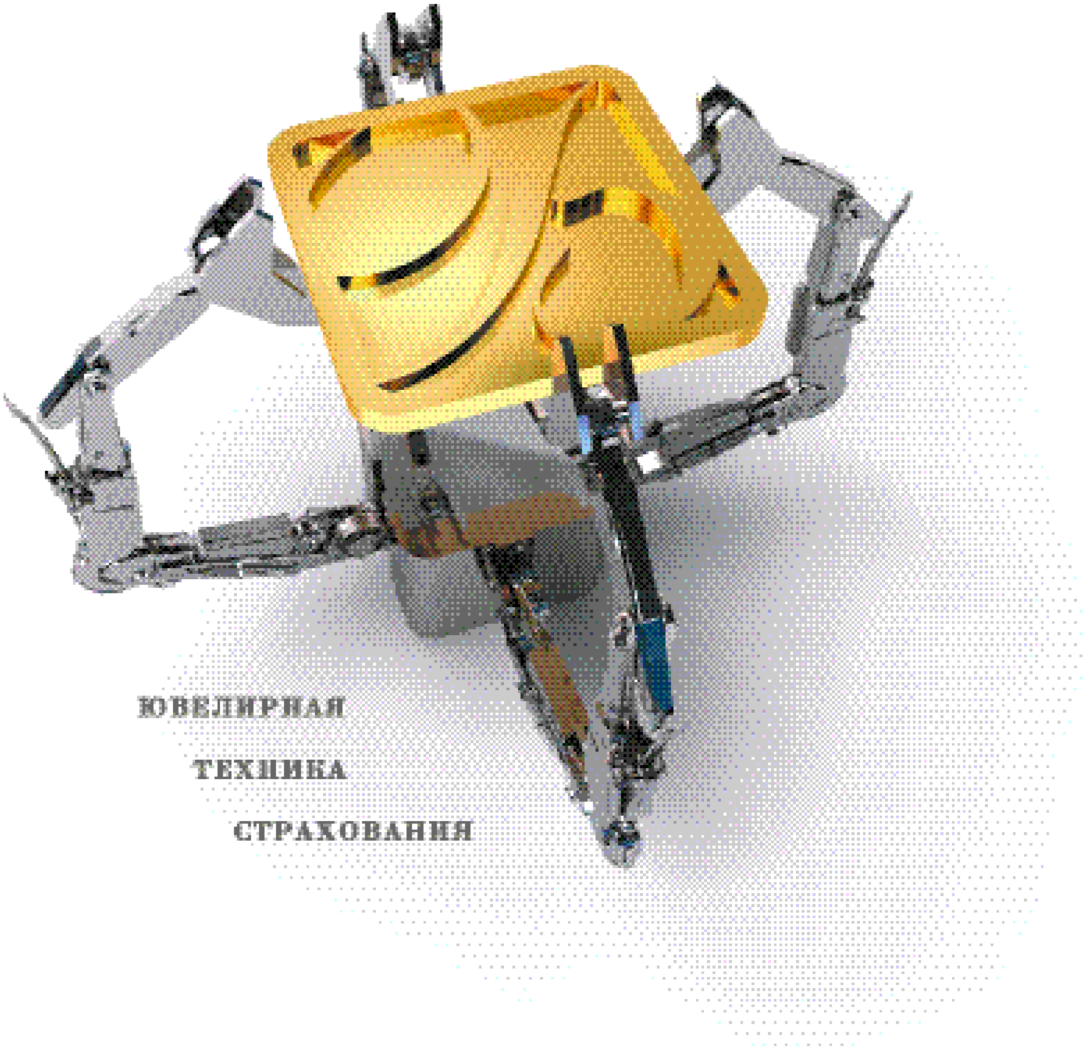
Лассо

Эксклюзивный дистрибьютор Foredom Electric в России, СНГ и странах Балтии — Компания «Лассо».
Москва: (495) 725-77-41, Киев: +380 (44) 206-07-90, Самара: (846) 246-99-92,
Новосибирск: (383) 357-28-98, Хабаровск (4212) 64-11-72
WWW.FOREDOM.RU

ПРАВОСЛАВНАЯ КОЛЛЕКЦИЯ
ювелирной компании
«АКИМОВ»

199106, г. Санкт-Петербург,
Шкиперский проток, д.19
Тел. 356-94-53, факс 303-78-28,
www.akimov.com, info@akimov.com

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ ЮВЕЛИРНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ



НА ПРОЧНОМ ОСНОВАНИИ

www.belokamennaya.ru

БЕЛОКАМЕННАЯ
страховая компания